ANNALES

DE LA

FACULTÉ DE DROIT

D'AIX

t. 7

Tome VII — Nos 1-2

Janvier-Juin 1913



PARIS
FONTEMOING, ÉDITEUR
4, Rue Le Goff,

MARSEILLE
IMPRIMERIE BARLATIER
17-19, Rue Venture, 17-19

1914

SOMMAIRE :

ABONNEMENTS

France	5 francs
Union postale	6 —
Un fascicule séparé.	3 —

ESSAI D'ENQUÊTE ÉCONOMIQUE

LA FLEUR EN PROVENCE

ET DANS

LE COMTÉ DE NICE

Introduction

La Salle de Travail d'Économie Politique de la Faculté de Droit de l'Université d'Aix-Marseille publie aujourd'hui sa quatrième monographie (1) : si, en effet, les auditeurs changent avec les générations d'étudiants, l'idée directrice et les méthodes (2) demeurent les mêmes, sans compter que l'exemple et le succès des aînés constitue pour les nouveaux une tradition et un encouragement.

Les auditeurs de ces deux années scolaires (1912-1913 et 1913-1914) apportèrent au travail un zèle, une ardeur et un entrain pour lesquels le professeur qui les dirige leur doit ici un public et cordial éloge, d'autant plus mérité que, pour des raisons d'opportunité, leurs camarades de doctorat ne leur ont point cette fois apporté leur expérience et leur collaboration.

Comme suite aux travaux précédents, qui tous cherchaient à faire étudier les activités économiques de la région, le sujet

(1) Cf. Salle de travail 1906-1907 et 1907-1908 : La production et le commerce des huiles à Aix et dans la région. *Annales* de la Faculté de Droit d'Aix. II, 1908 1-2, p. 1.

Salle de travail 1908-1909 et 1909-1910. L'agriculture dans le canton d'Aix. Ibid. *Annales*, t. IV. 1910, 1-2 p. 1.

Salle de travail 1910-1911 et 1911-1912. Le commerce des blés et des farines à Marseille et dans la région. Ibid. *Annales*, t. V. 3-4 1911, p. 45.

(2) Cf. les introductions aux publications précédentes.

d'enquête proposé cette fois aux recherches de nos jeunes enquêteurs était : la Fleur en Provence et dans le Comté de Nice (1).

Rien n'a ralenti le zèle et le courage de nos enquêteurs :

L'éloignement matériel de l'objet d'enquête n'a pas été une difficulté : la plupart d'entre eux avaient des attaches personnelles dans la région des fleurs et profitèrent des loisirs des vacances pour mener activement l'enquête.

Le caractère un peu fermé de l'industrie des parfums à Grasse et dans les Alpes-Maritimes n'a pas non plus résisté à la bonne volonté de ces jeunes gens désintéressés et impartiaux, qui ont su inspirer confiance à de nombreuses personnes qu'il convient de remercier ici pour leur utile collaboration par les renseignements fournis (1).

Enfin, l'inexpérience relative de nos jeunes économistes ne leur a point trop nui pour une monographie dont l'objet est simple et facilement saisissable : la production, le commerce et l'industrie de la fleur n'offrent point d'arcanes impénétrables ni de complications excessives: il fut relativement aisé de suivre la fleur depuis son apparition jusqu'à ses plus lointains débouchés.

Et cependant avec les fleurs, les auditeurs de la salle de travail

(1) Déjà une étude tout à fait fragmentaire, inspirée par la Salle de travail, avait été faite sur ce sujet : Cf. Yvan Fourest : Les cultures et les expéditions, de fruits, légumes et fleurs, dans l'arrondissement de Toulon. Ibid. *Annales* : 1910, 3-4, t. IV, p. 125.

(1) Nous donnons ici comme précédemment le libellé du questionnaire, dicté par le professeur, et qui a servi de base aux recherches des enquêteurs :

QUESTIONNAIRE PROPOSÉ AU SUJET DE L'ENQUÊTE MONOGRAPHIQUE SUR LES FLEURS EN PROVENCE.

INTRODUCTION. — Importance globale de la production florale dans la richesse nationale. Besoin et demande : développement de la faveur croissante du consommateur.

QUESTIONS TECHNIQUES. — L'art des jardins ; la culture forcée ; la forcerie des plantes au point de vue commercial ; apparition de nouveaux types ; industrialisation de la culture ; spécialisation culturale et division du travail.

Irrigation, installation matérielle ; les pépinières, centres de production.

La Parfumerie ; l'enseignement horticole ; l'École pratique d'Horticulture

étaient en présence d'une des principales et aussi des plus gracieuses richesses économiques de la région.

Que l'on songe en effet que si la valeur annuelle des cultures florales et arbustives est estimée pour toute la France à 80 ou 90 millions de francs (1), la moitié au moins de cette culture est représentée par notre région la Provence et le Comté de Nice.

M. Nicolas Aussel (2), au Congrès de la Fédération nationale des Syndicats horticoles de France (Angers 1911), arrivait au chiffre de 63 millions dont voici le détail :

Colis Fleurs expédiés annuellement, valeur moyenne : 16 francs : 2.000.000	32.000.000
Plantes exotiques, Pépinières	10.000.000
Cultures Bulbes, Ognons à Fleurs	5.000.000
Primeurs	6.000.000
Fleurs coupées utilisées par les villes du Littoral	2.000.000
Fleurs utilisées par la Parfumerie	8.000.000
Total	63.000.000

d'Hyères et d'Antibes. Associations horticoles, Expositions, le Comité agricole et horticole français.

Initiative et encouragement de l'État.

QUESTIONS COMMERCIALES. — Comment le producteur vend-il sa marchandise? vente individuelle, vente en commun, marchés, halles, criées, marchés à terme et usages de place.

Intermédiaires entre le producteur et le consommateur, rôle des différentes organisations précédentes, leur influence dans la fixation des prix, réformes à préconiser.

Emballage des fruits et des plantes, et leur influence sur les prix.

Transports des produits horticoles, son rôle pour la vente, matériel, vitesse, tarifs, manutention, desiderata des expéditeurs, rôle du P.-L.-M. dans le commerce floral.

Convention internationale de Berne. Proposition des modifications à y apporter en ce qui concerne les denrées périssables et les plantes vivantes.

Point de vue de l'importation, commerce international, concurrence de la fleur italienne.

QUESTIONS SOCIALES. — Condition sociale des producteurs. Ouvriers et ouvrières de la culture, emballeurs, emballeuses, ouvriers de parfumerie.

Salaires, durée du travail, législation spéciale, associations professionnelles.

(1) Michel Augé-Laribé : Notre commerce des fleurs. *Temps*. 22 novembre 1912.

(2) Exposé de la production horticole et florale du littoral méditerranéen considérée au point de vue économique, par M. Nicolas Aussel. Nice, Gandini, 1911. p. 8.

Escomptant à 44 millions (1) les frais nécessités par cette culture, l'auteur concluait « c'est donc un profit de près de 20 millions de francs qui annuellement doivent rester acquis à notre région. »

Ne discutons pas sur ces chiffres : à les prendre, comme il est vraisemblable, pour trop optimistes, ils suffisent néanmoins à montrer la richesse incomparable que le climat et la nature assurent ainsi à notre région.

Ce serait en 1852, affirme une tradition difficile à contrôler, qu'Alphonse Karr avait expédié le premier envoi de fleurs coupées de la Côte d'Azur vers Paris, tandis que la culture de la fleur de parfumerie serait beaucoup plus ancienne. Sous ces deux aspects, la production et le commerce des fleurs constituent aujourd'hui une activité économique où la Nature et l'Art, la richesse de la vie et du sol ainsi que l'ingéniosité et l'adresse des producteurs, collaborent de la façon la plus heureuse.

Encore l'étude de la fleur ne donne-t-elle point par elle-même un précieux enseignement : quoi de plus inutile du seul point de vue économique et quel rang assigner dans la hiérarchie des besoins à celui de la parure et de l'ornement ? Quelle preuve manifeste de notre richesse française que de dépenser ainsi des millions à acheter ces fleurs aujourd'hui épanouies, demain flétries.

Sans exagérer, au delà des enseignements spécialement économiques que cette enquête à pu offrir, n'apporte-t-elle pas aussi une sorte de leçon morale qui, pour être implicite et discrète, n'en est pas moins excellente : la fleur n'est-elle pas le symbole

(1) En voici le décompte :

Valeur locative de 8000 hectares à 500 francs (moyenne) . . .	4.000.000
Main d'œuvre, petits patrons, ouvriers, ouvrières, à 20.000 environ et à 1.200 francs l'an	24.000.000
Valeur de l'intérêt annuel compté à 10 o/o sur le matériel évalué à 10.000 francs par horticulteur 10.000 × 70.000 = 70.000.000 à 10 o/o	7 000.000
Eaux, engrais, assurances, impositions ; 1200 francs sur 7.000	9.600.000
Fr.	44.600.000

de notre tempérament français, idéaliste, enjoué et délicat, la manifestation de notre civilisation moderne, positive et éprise de beauté et d'art. Nos étudiants l'ont peut-être confusément senti et c'est pourquoi le sujet les a si constamment tenus en haleine.

Ruskin que l'on nous excusera d'invoquer ici au début de cette étude n'a-t-il pas écrit cette admirable page (1) :

« Il y a des fleurs plus belles que celles de vos jardins : des fleurs qui pourraient vous bénir, parce que vous les avez bénies, et vous aimer parce que vous les avez aimées : des fleurs qui ont des pensées semblables aux vôtres et des vies semblables aux vôtres : des fleurs qui, une fois sauvées, seront sauvées pour toujours. Est-ce là seulement une petite influence ? Bien loin, au milieu des landes et des rochers, bien loin, dans l'obscurité des rues terribles, elles gisent ces faibles, ces petites fleurs, dans la tristesse de leurs feuilles fraîches, de leurs tiges brisées. Ne descendrez-vous jamais vers elles, les ranger sur leurs petits lits parfumés, les protéger dans leur tremblement, contre le vent sauvage ? Est-ce que le matin succèdera au matin pour vous, mais non pour elles ?... Est-ce que jamais une aurore ne se lèvera pour respirer, sur ces corbeilles vivantes de violettes sauvages, de chèvrefeuilles et de roses ? »

Sans être aussi éloquent que l'appel de Ruskin aux femmes anglaises pour secourir les misères sociales, nos fleurs de Provence avec leur grâce et leur beauté informaient nos enquêteurs et savaient leur faire dépasser le pur point de vue économique pour les mener jusqu'au point de vue social. Notre sujet d'enquête révélait ainsi toute sa richesse.

Apparaîtra-t-elle dans les pages qu'on va lire ? L'analyse toujours déforme l'ineffable réalité et c'est enfin le dernier profit de l'enquête — il est loin à notre sens d'être négligeable — que d'apprendre à nos jeunes gens que toute science n'épuise pas la réalité et que celle-ci dans sa richesse, sa variété, son exubérance, sa vie, dépasse — et de beaucoup — nos humbles efforts. Au delà

(1) Sésame, p. 140 et 141.

des mots, des formules, des schémas et des symboles, il y a là vie : à côté de la pensée se dresse l'action ! Après les études, l'effort pour mieux vivre.

Notre enquête n'épuise pas le réel : ce n'est que par l'effort personnel et la conduite virile que nous pouvons l'embrasser tout entier.

Mars 1913.

B. RAYNAUD,
Professeur de la Faculté de Droit
de l'Université d'Aix-Marseille.

L'Etude de *La Fleur en Provence et dans le Comté de Nice* comprendra quatre parties :

1° **La Culture ;**

2° **Le Commerce ;**

3° **La Parfumerie ;**

4° **La Condition sociale des producteurs.**

PREMIÈRE PARTIE

LA CULTURE DES FLEURS

En parcourant le littoral méditerranéen, on remarque aisément que la culture des fleurs commence un peu avant Toulon, dans les environs d'Ollioules, et qu'elle s'étend jusqu'à la frontière italienne.

Ici, ce sont des champs de violettes, plus loin de grands mimosas, plus loin encore d'immenses étendues d'œillets. Mais si, dans telle région, nous voyons de grandes taches dans la campagne qui par la couleur nous indiquent de loin la fleur que l'on cultive, dans tels autres endroits nous ne voyons plus que les vitres de serres qui abritent quelque fleur inconnue et de grands paillassons surmontés de loin en loin par des cheminées.

Ici, c'est la culture forcée, ce sont de grands établissements horticoles ; là-bas, c'est la culture en plein air.

Nous verrons successivement quelles sont les fleurs que l'on cultive en plein air et les fleurs que l'on cultive dans les établissements horticoles : c'est d'autre part la culture scientifique, culture forcée et jardins.

CHAPITRE PREMIER

LA CULTURE NATURELLE

On entend par culture naturelle cette culture faite en plein air sans aucun abri. Elle s'oppose à la culture forcée où la plante pousse et se développe sous des serres quelquefois chauffées ou sous des abris plus simples.

De ces fleurs cultivées en plein air, les unes sont cultivées pour la vente, les autres pour la parfumerie.

§ 1er. — Fleurs cultivées pour la vente de la fleur coupée (1).

On peut classer la culture en plein air des plantes pour la vente en deux catégories : les cultures principales comme celles de l'œillet et de la rose et les cultures secondaires comme celle de l'anémone, de la renoncule, du narcisse, de la giroflée et de la violette.

CULTURES PRINCIPALES

Parmi les nombreuses cultures florales qui se pratiquent sur la Riviera, celle de l'œillet (2) en est incontestablement la principale ; les plus grands centres sont par ordre décroissant d'importance : Antibes, Nice et Ollioules.

Culture de l'Œillet

Sous l'influence de la culture, l'œillet s'est beaucoup modifié et a fourni une foule de variétés (3), que l'on désigne dans le commerce sous le nom d'œillet américain, œillet français et œillet à grande fleur.

La culture est obligée de suivre les variations de la mode qui est fort changeante. Mais il est à remarquer que, depuis quelques années, on semble abandonner les variétés ordinaires pour cultiver les variétés de choix généralement moins florifères et moins rustiques que les autres, mais dont les produits se vendent bien mieux.

(1) Cette partie de la monographie a été spécialement rédigée par M. Gaston Noël.

(2) Son nom savant de Dianthus caryophyllus lui vient de ce que son parfum rappelle vaguement l'odeur du girofle, qu'on désigne en grec, par le mot de « Karyophyllon », en arabe par celui de « Quarunfil », dont on retrouve quelque chose dans le nom provençal de « Galofre », sous lequel on connaît l'œillet de Nice à Marseille.

(3) Les variétés d'œillets sont extrêmement nombreuses. Voici leur nom, par ordre de mérite : Gardénia blanc, Fallières, Duchesse Olga, Daniel, Mirada, Strié d'Ollioules, Gloire de Nice, Lieutenant Jonquière, etc...

Le *bouturage* de l'œillet consiste à détacher sur chaque plante des branches ou boutures qui, en se développant, donneront une plante semblable à celle que l'on a pris comme type de reproduction.

La meilleure époque semble être celle qui s'étend de novembre à janvier. Certains cultivateurs prétendent qu'il faut bouturer en lune vieille ; d'autres, en lune nouvelle. On se demande quelle peut bien être l'influence lunaire de l'enracinement de l'œillet ; il faut croire qu'à cet égard il y a plutôt de la superstition. Peu importe, l'essentiel est de choisir l'époque la plus favorable pour mieux réussir dans cette opération.

En ce qui concerne la multiplication de l'œillet, il y a lieu de faire une sélection très attentive dans le choix des boutures ; il ne suffit pas d'entrer dans les plantations d'œillets et d'éclater les boutures à tout venant ; au contraire, il importe de les prendre avec beaucoup de soin sur des plantes saines et vigoureuses; il ne faut pas ignorer qu'il convient que la bouture soit issue d'une plante bien portante ; c'est là un point capital. Il y a davantage ; sur une plante dont les tiges sont montées et boutonnées, celles de la base ne valent rien, sinon on s'expose à produire des plantes qui poussent en herbe et ne donnent pas ou peu de fleurs ; celles de la cime, par contre, ne produiront guère qu'une fleur terminale. Il faut donc prendre les boutures, deux ou trois, vers le milieu de chaque tige.

Aussitôt prêtes, les boutures sont mises à enraciner à l'étouffée dans les coffres, sous châssis vitrés et ombrés à la chaux ou recouverts de paillassons. Trois choses sont nécessaires pour obtenir une bonne réussite : garnir le fond des coffres avec des débris servant de drainage, recouvrir ce drainage d'environ 15 centimètres de terre légère bien tamisée ; et terminer avec une légère couche de sable pur dans laquelle on pique les boutures.

Les boutures sont plantées à 2 ou 3 centimètres l'une de l'autre, par rangs distants d'environ 7 centimètres. Certains jardiniers se servent d'un petit morceau de bois effilé, à la manière d'un plantoir ordinaire ; d'autres tracent, au moyen

d'un morceau de verre, des rayons profonds de quelques centimètres, dans lesquels ils placent les boutures, en ayant soin de ramener au pied la terre surélevée que l'on tasse assez fortement.

Les soins à donner aux boutures consistent d'abord en fréquents bassinages, d'autant plus légers qu'ils sont répétés; souvent, cette humidité constante a pour but de donner une vie artificielle aux jeunes boutures livrées à elles-mêmes jusqu'à l'émission des racines. Dans le milieu de la journée, quand le soleil est trop chaud, on ombrera au moyen de claies en bruyère ; la nuit, on déroulera des paillassons que l'on relèvera aux premières heures du jour, de façon que les boutures puissent profiter de la lumière le plus possible.

Le moment étant venu de planter vers les mois de mai et juin et le terrain ayant été défoncé à 50 ou 60 centimètres, on procède, après nivellement du sol et enfouissement d'une certaine quantité de fumier, au tracé des planches, en établissant d'abord des courants de 4 mètres de large. Ceux-ci sont ensuite divisés en planches de 1^{m} 20 de largeur, avec des sentiers très larges de 0^{m} 70 à 0^{m} 80, pour permettre d'opérer plus facilement les pincements, tuteurage et récolte. Chaque planche ne contient seulement que deux lignes d'œillets, rarement trois lignes. A moins de conditions toutes spéciales, les planches sont dirigées de l'Est à l'Ouest.

La distance que l'on accorde aux œillets est de 0^{m} 25 à 0^{m} 30; chaque touffe se forme avec une seule bordure enracinée, plus rarement avec deux bordures réunies.

La culture de l'œillet nécessite des *soins* constants pendant l'été, de nombreux arrosages et binages lui sont indispensables: au sujet des arrosages, il est à remarquer que les plus profitables sont ceux que l'on pratique dans la soirée; l'effet utile de ceux du matin est moins considérable; donnés dans la journée par une chaleur trop forte, les arrosages seraient nuisibles; quant aux *binages*, ils doivent être superficiels; on a vu très souvent des plantations d'œillets très compromises, sans qu'on en devinât la cause, justement par des binages trop profonds qui mettaient à nu une partie du chevelu des racines.

En cours de végétation, on fume (1) ; on sulfate et on soufre.

On s'est beaucoup demandé s'il valait mieux d'abord appliquer les engrais en arrosages ou sous la forme de composts, en surfaçages ou par enfouissements ? Les arrosages à l'engrais soluble ne sont guère pratiques que sur des surfaces restreintes. Il semble que les applications de poudre d'os en surfaçages sont les meilleures à cause des réactions combinées de l'humus du sol et de l'oxygène de l'air.

Les *pincements* sont suivis très attentivement au nombre de trois ou quatre au moins. Le premier s'effectue dans le courant de juin et les autres sont opérés quand cela est nécessaire, pour s'arrêter de pincer à partir de la fin août. A ce moment, il faut laisser développer les tiges pour que la floraison commence à la Toussaint et se prolonge jusqu'à la fin de l'hiver.

Quand les œillets ont acquis un certain développement, vers la fin de l'été, on *baguette* chaque touffe au moyen de quatre morceaux de bois ou de roseau, longs de 60 à 70 centimètres que l'on réunit avec du fil de coton, dans le but d'enserrer plus tard toutes les tiges florales et de faciliter la culture, tout en empêchant les fleurs de se briser ou de se salir au contact du sol.

L'œillet est sujet à beaucoup de maladies : le *thrips* par exemple apparaît dans le mois de juin : c'est un petit insecte noir faisant jaunir, puis recroqueviller les feuilles, amenant ainsi la mort du végétal. Contre cette maladie, on emploie avec succès le jus de tabac additionné de vingt à cent fois son volume d'eau.

Mais les deux maladies qui font assurément le plus de ravage le long de la côte sont la *rouille* et la *couronne* ou *dé*.

(1) La meilleure proportion d'engrais semble être la suivante :

Pour : Acide phosphorique 15
on emploi Potasse... 10
et Azote.... .. .. 5 à 6

Il est prouvé que, dans la première période de la végétation, la plante utilisait beaucoup d'engrais azotiques et que dans la seconde il fallait augmenter surtout les doses d'acide phosphorique et de potasse.

La rouille de l'œillet est due à un champignon parasite, l'*Uromyces caryophyllinus*, se manifestant par l'apparition de taches couleur de rouille, de forme souvent elliptique, sur les feuilles, la tige et même les sépales. Au début de la formation de la pustule, on voit d'abord une boursouflure de l'épiderme qui éclate suivant une simple fente et laisse échapper une abondante poussière tachant les doigts de couleur de rouille.

Les deux principales causes qui favorisent le développement de la rouille sont l'influence de l'état hygrométrique et celle des engrais. L'humidité de l'air apparaît comme le facteur principal du développement des Uromyces. La rouille se développe surtout dans les années humides et dans les bas-fonds où le renouvellement de l'air se fait mal.

L'influence des engrais est bien connue : il est incontestable que l'abus des engrais azotés favorise la rouille et qu'au contraire les engrais chimiques, acide phosphorique et potasse augmentent la résistance des œillets à la rouille.

Le meilleur procédé pour combattre la rouille sont des pulvérisations au sulfate de cuivre ; le soufrage est aussi employé, mais sans grande efficacité réelle.

La plus terrible maladie de l'œillet est celle connue sous le nom de *dé* ou *maladie du pied*, maladie de la Branche, qui s'est révélée subitement en 1898 à Antibes. C'est là une affection très dangereuse et due à un champignon parasite, le *Fusarium Dianthi*. Cette maladie se manifeste sur le littoral surtout pendant les mois de juin et juillet. Elle est caractérisée par un subit dépérissement ou flétrissement de l'œillet; les feuilles perdent leur aspect vernissé et alors apparaît le flétrissement du végétal ou de la portion malade qui se recroqueville et se déssèche rapidement.

Les causes de cette maladie sont encore inconnues ; on se demande si la maladie se propage par le sol ou par l'arrosage à la lance. Contre elle, on ne peut que prendre des moyens préservatifs, c'est-à dire que l'on ne doit planter que des boutures prises dans une région indemne, car il semble que cette affection se transmet par le bouturage et il est nécessaire que

l'attention des planteurs d'œillets se porte sur la sélection des boutures.

Si nous avons insisté sur cette nouvelle maladie de l'œillet, c'est qu'il y a là un réel sujet d'inquiétude ; la culture de l'œillet de beaucoup la plus importante de toutes celles que nous allons passer en revue fait entrer à Antibes plusieurs milliers de francs. Qu'adviendrait-il si elle venait à disparaître ?

Culture de la Rose

La rose a été la première fleur introduite et acclimatée dans la Riviera pour l'exportation hivernale. Il faut remonter en 1874 pour retrouver l'origine de cette industrie dans les tentatives de M. Ludwig Winter qui le premier avait cultivé en plein air, à Bordighera, le safrano et, peu à peu, nombre d'autres cultivateurs l'imitèrent et, aujourd'hui, elle devient l'une des cultures principales après celle de l'œillet (1).

Le bouturage a lieu dans les mois de juillet et août, en prenant les bois de l'année avec ou sans crossette. Les boutures sont mises en pleine terre, à quelques centimètres seulement l'une de l'autre. On les laisse en pépinières jusqu'au mois de février et on les repique en lignes distantes de 40 centimètres.

La plantation des greffés soudés (2) a lieu dans le courant de l'automne dans un sol convenablement défoncé, où a été enfouie, préalablement, une bonne fumure de fumier bien décomposé.

La taille a lieu de la mi-août jusquà fin septembre et, s'il est possible, on donne un arrosage après la taille ; dans tous les cas on laboure et on fume (3).

(1) Les principales *variétés* sont : Safrano, Maréchal Niel, Van Houtte, Papa Gontier, Marie-Henriette, la France, Kaiserier, Augusta, Ulrick Brümier, etc.

(2) La greffe employée est la greffe à écusson pratiquée au printemps et à la fin de l'été. Il y a deux sortes de greffes : celle à œil dormant qui nécessite un arrosage préalable pour la mise en sève des sujets et des arrosages suivis après le greffage ; la greffe à œil poussant semble préférable et donne habituellement les meilleurs résultats.

(3) La meilleure formule semble être la suivante :

Nitrate de soude	10 kilos	par an
Superphosphate . . . 16/18 .	20 —	—
Sulfate de potasse.	6 —	—

On estime que la floraison commence trois mois après la taille ; elle se continue jusqu'à la fin janvier pour recommencer en avril ; toutefois, on ne compte guère sur cette seconde récolte, les roses n'ayant réellement de valeur qu'en hiver.

A cause des bénéfices importants qu'elle laisse, la culture de la rose prendra encore de l'extension sur tout le littoral.

CULTURES SECONDAIRES

D'autres cultures, sans avoir l'importance de l'œillet et de la rose, ont cependant un vif essor. Nous ne voulons mentionner ici que celles de l'anémone, de la renoncule, du narcisse, de la giroflée et de la violette.

Le centre de la culture de l'*anémone* est Antibes où l'on cultive spécialement l'anémone de Caen et l'anémone chapeau de Cardinal ou Capelan ; on ne rencontre presque plus l'anémone rose de Nice, assez répandue jusque dans ces dernières années.

L'anémone Capelan se multiplie par séparation des bulbes ou pattes, tandis qu'on reproduit l'anémone de Caen par le semis.

Pour ces deux espèces, la terre doit être très riche et bien meuble. Il faut avoir soin de faire de fréquents arrosages jusqu'à la levée des plants. On les couvre avec des abris placés à 50 centimètres du sol pour éviter que la terre ne se dessèche par les fortes chaleurs.

Cependant, il est à remarquer que malgré beaucoup d'efforts pour faire prospérer la culture de l'anémone, elle est plutôt en décroissance, à cause de la rapidité avec laquelle un propriétaire se trouve dépourvu de ramures.

La culture de la *renoncule* (1) diffère peu de celle des anémones.

La terre doit être légère et substantielle, fraîche mais sans humidité. Une fumure riche et bien décomposée convient à la renoncule. Un terrain qui porte une culture d'œillets est le

(1) Les variétés cultivées sont : la *renoncule des fleuristes semi double* à fleurs diversement colorées ; la *renoncule des fleuristes double* à *fleur de pivoine*. Les plus demandées sont grandiflora, Romano, Hercule merveilleuse et carmin

terrain idéal en raison de la quantité d'humus qui reste en terre. La plantation commence aux premiers jours d'avril et se termine à la fin de ce mois. Les différentes variétés sont plantées suivant leur précocité (1).

Depuis quelques années, la culture de la renoncule est moins importante, les résultats obtenus n'ayant pas été satisfaisants. Elle ne doit pas actuellement dépasser trois millions, y compris la région d'Hyères où cette culture a pris de l'extension ces dernières années.

Le *narcisse* a une floraison active et abondante, une culture simple et d'une grande rusticité ; il ne demande aucun abri pour éclore, au milieu de l'hiver, ses fleurs blanches ou jaunes odorantes jusqu'à l'excès : l'abri des oliviers lui suffit pleinement.

Les bulbes sont gros, d'un brun fauve. On peut les laisser en terre plusieurs années de suite ; mais en règle générale, après les avoir laissés trois ans, un changement est désirable pour obtenir une récolte satisfaisante et pour maintenir le sol dans un bon état de propreté (2).

La culture de la *Giroflée* en vue de la fleur coupée ne nécessite pas de matériel spécial, occasionne peu de frais et donne un assez bon revenu (3).

La giroflée redoute particuliérement l'humidité, il convient donc de la planter dans un terrain bien drainé ou sol en pente. Elle est assez sensible aux gelées, on lui réserve l'abri d'un mur, d'une haie ou des oliviers.

Dans le Midi, la *violette* est l'objet d'un commerce assez important, par suite d'une culture très perfectionnée.

On la rencontre un peu partout, mais c'est surtout à Hyères

(1) La renoncule est sujette à diverses maladies, qui sont combattues efficacement par le soufre sublimé, les bouillies cupriques et la nicotine indispensable pour détruire les pucerons.

(2) Toutes les variétés cultivées sortent du narcisse tazetta aux fleurs planes, longues de 20 à 30 centimètres.

(3) La variété la plus cultivée est la giroflée blanche d'hiver de Nice, on trouve aussi la giroflée quarantaine remontante à fleur rouge sang et la giroflée d'hiver à grande fleur blanche liliacée.

ainsi qu'à Vence, dans l'arrondissement de Grasse, que cette culture a pris un sérieux développement.

Les deux variétés (1) les plus cultivées sont la Victoria et la Princesse de Galles : ce sont elles qui sont les vraies reines du jour, car ce sont elles que le public demande et, avec le public, le commerce. Au fond, elles le méritent bien, car l'une et l'autre joignent à un riche feuillage, des fleurs abondantes, larges et étoffées, dans lesquelles on ne reconnaît plus la petite fleur des bois ; elles sont, de plus, longuement pédonculées et leur coloris est d'un violet glacé remarquable.

Voici comment on pratique la culture de la violette à Hyères :

Selon que l'on redoute oui ou non l'humidité de l'hiver, on plante en ados ou en planches : dans le premier cas, ces ados sont établis de l'Est à l'Ouest, parallèlement et à 60 centimètres les uns des autres ; quand on plante en planches, ce qui est le cas le plus fréquent, on le fait en lignes distantes de 50 ou 60 centimètres, sur lesquelles les pieds sont placés à 30 centimètres les uns des autres.

C'est fin novembre ou commencement décembre que s'effectue la mise en place des plants de violettes ; ce sont les vieux pieds, c'est-à-dire ceux provenant des plantations antérieures, qui servent pour la multiplication ; à cet effet, on divise les touffes en nombreux éclats munis, autant que possible, de quelques racines à la base. Les éclats, qui ne sont pas pourvus de racines, sont utilisés et mélangés aux plants racinés,

Quelques cultivateurs préparent ainsi ces éclats, fin septembre et octobre et les font enraciner, préalablement, en pépinière.

(1) Les premières variétes cultivées étaient la violette de la Valette, empruntée à la petite localité de La Valette près Toulon, et la violette Vilson d'origine inconnue ; mais ces deux variétés sont abandonnées depuis longtemps, car leurs fleurs étaient bien petites et surtout bien faiblement pédonculées.

Vinrent ensuite le Czar, la Luxonne, la Victoria et la Princesse de Galles.

Cette opération est avantageuse parce qu'elle permet d'abord de faire une sélection, d'obtenir des plants parfaitement enracinés et d'avoir une plantation plus régulière.

Avec des binages et des sarclages d'été convenables, les violettes reçoivent, quand vient le mois d'octobre, une fumure bien appropriée (1).

La récolte qui suit la première année de la plantation et celle de la deuxième année sont les plus abondantes et les plus précoces ; à trois ans, le rendement baisse, la floraison est plus tardive et il faut songer à replanter (2).

§ 2. — Fleurs de parfumerie (3)

Les principales sont : La Fleur d'Oranger, le Jasmin, la Rose de Mai, la Violette, la Tubéreuse, le Réséda, la Menthe, le Géranium Rosat, la Cassie, le Mimosa.

La Fleur d'Oranger

La fleur d'oranger pousse sur l'arbre de ce nom. L'oranger est un arbre toujours vert que l'on taille annuellement. Sa fleur est blanche ; il n'en existe qu'une seule qualité.

Le plus souvent, on trouve l'oranger à l'état isolé, dans la campagne. Les plantations serrées ou orangeries sont assez rares, bien que l'on en rencontre quelquefois, principalement dans les environs de Cannes.

Cette culture ne présente aucun trait particulier.

(1) Soit du fumier de ferme ou des engrais chimiques et organiques ; à défaut de fumier, les tourteaux de sésame ou autres sont particulièrement employés.

(2) Au moment où l'on replante, il faut bien choisir les pieds, car la violette est sujette à une maladie due à un champignon, localisé dans la région corticale et qui finit par faire périr la plante. Le traitement est plutôt préventif, car il paraît impossible de guérir la plante atteinte ; le mieux est donc d'arracher et de brûler ces plants de violettes et de stériliser ensuite la terre à l'aide d'une solution de formol.

(3) Cette partie de la Monographie a été spécialement rédigée par M. Pierre Clérissy.

La culture de l'oranger s'est fort étendue aux environs de la ville de Grasse après l'invasion du phylloxera.

La *cueillette* de la fleur d'oranger se fait au printemps ; elle dure depuis le 20 avril jusqu'au début du mois de juin.

Les principaux centres de la culture de la fleur d'oranger sont les territoires d'Antibes, du Cannet, de Vallauris. Nous trouvons des coopératives relatives à cette culture à Mougins, Vallauris, Tourrettes, Saint-Laurent.

Les prix rémunérateurs ont facilité l'extension de la culture de l'oranger; comme nous l'avons indiqué, celle-ci s'est répandue sur tout le territoire de Grasse lors de l'invasion du phylloxera. Cette culture ne peut progresser que s'il y a relèvement dans les prix. Ceci est d'autant plus évident que les frais que nécessite la constitution d'une orangerie sont assez élevés (4.000 fr. l'hectare) ; quant aux frais de culture, ils seraient de vingt centimes par kilogrammes de fleurs coupées, lorsque la production est moyenne.

Le Jasmin

C'est surtout aux environs de la ville de Grasse que nous trouvons ce petit arbuste aux fleurs blanches ou jaunes que l'on appelle le jasmin.

Le jasmin demande une préparation toute particulière du sol. L'horticulteur devra, pour cette culture, choisir un sol meuble, exposé au midi. Il y fera pendant un an une culture telle que celle du blé ou de l'avoine destinée à préparer le terrain, s'il était inculte auparavant. Ce n'est qu'après cette opération que le terrain sera propre à la culture du jasmin.

A ce moment, il faudra procéder à un défonçage sérieux de soixante-quinze à quatre-vingts centimètres de profondeur.

Le sol sera ensuite désinfecté au sulfate de fer et à la chaux vive.

Une fois le sol préparé, l'agriculteur va planter les jasmins. Cette plantation se fait en lignes de un mètre ou un mètre cinq centimètres orientées de l'Ouest vers l'Est.

On plante douze « sujets » par mètre. Les sujets sont constitués par des jasmins sauvages qui ont de trente à trente-cinq centimètres de longueur et quatre nœuds au moins.

Le greffage est la principale opération dans la culture du jasmin ; il est très délicat et se fait à la fin mars ou au début d'avril selon la température. Le choix des « greffons » est chose fort importante : le greffon doit être très sain.

La greffe faite, on recouvre le tout de terre ou de sable ; on laisse quinze jours et, au bout de ce laps de temps, on commence à donner de l'air au greffon en le débarrassant progressivement de la terre qui le recouvre.

La première année, on ne fume pas la jeune pousse de jasmin.

A la fin du mois de juillet de cette première année, les jeunes plantes sont attachées à des fils de fer.

Dès l'approche de l'hiver, on protège le jasmin du froid en le *buttant*. Le buttage consiste simplement à entourer la plante de terre. Cette opération doit se faire par temps sec.

Ces plantes vivent et produisent pendant très longtemps. On en cite qui ont cinquante ans ; la plupart vont au delà de vingt ans.

La Rose de Mai

Le rosier est très cultivé soit en France, soit en Italie. On compte plus de deux cents espèces de rosiers, et chaque espèce a donné naissance à des milliers de variétés de roses (1). Ces variétés, entre les mains des horticulteurs, s'accroissent chaque jour. Quant à la culture du rosier, elle occupe de plus en plus de place (2).

(1) Quelques noms de roses, 7.000 environ : a/ *Rose Thé* : Safran, Maréchal Niel, Van Houke, Paul Nabonnard, Papa Gonthier ; b/ *Rose Bourbon* : France de 1789, Caroline Testout, Liberty, Kaiserin Augusta, Victoria, Étoile de France, Richmond ; c/ *Roses Hybrides remontantes* : Captain Cristy, Gabriel Luizet, Président Carnot, Fran, Karl, Drushty.

(2) Emportée et acclimatée en Italie pour l'exportation hivernale en 1874 par M. Ludiwg Winter, directeur du jardin d'acclimatation de Hambourg, la rose occupe aujourd'hui en Italie plus de 200 hectares de terrain pour sa production et son expédition à l'étranger.

Mais la plupart des roses sont produites pour la vente de la fleur coupée et c'est la raison pour laquelle les horticulteurs passent leur vie à créer de nouvelles variétés aux couleurs plus ou moins étranges. Mais seule la rose de mai est cultivée pour la parfumerie.

La rose de mai pousse en plein air sur un arbuste que l'on taille chaque année et qui peut produire pendant quarante ans.

Le rosier s'accommode de tous les terrains ; il pousse et fleurit aussi bien en un endroit sec qu'en un autre humide. Il a cependant besoin d'être fumé : on emploie d'ordinaire à cet effet la fumerie de ferme additionnée de sulfate de potasse et de superphosphate ; le rôle de ces engrais est surtout de favoriser la floraison et le développement de la fleur.

Le rosier de mai n'est jamais greffé ; on le multiplie au moyen de « Drageons » ou rejetons qui poussent sur les racines des plantes. Les plantations se font en hiver, décembre, janvier ou février, dans un terrain préalablement défoncé de cinquante centimètres. Les rosiers sont disposés en lignes parallèles distantes les unes des autres de un mètre cinquante. L'écartement entre les pieds est de cinquante centimètres. Ces chiffres donnent treize mille trois cent trente-trois rosiers à l'hectare ; sachant que chacun produit environ trois cents grammes de fleurs, un hectare doit donner chaque année un minimum de trois mille six cents kilogrammes de roses.

Dans la culture du rosier, on procède souvent à une opération appelée « entortillage ». Elle consiste à courber, à droite et à gauche, les tiges des rosiers pour les enrouler à celles du rosier voisin, de façon à former une sorte de cordon d'un bout à l'autre de la ligne, tout comme on le fait pour la vigne mais sans aucun fil de fer.

La cueillette des roses se fait du vingt-cinq avril au quinze juin.

Les principaux centres de la culture du rosier pour la parfumerie sont les environs de Grasse, le bassin de la Siagne, et les alentours de Cannes.

La Violette

La violette est cultivée à Vence et dans les alentours de Toulon, Ollioules et Hyères. Ici et là, la culture se fait de la même façon, mais elle est faite exclusivement pour la parfumerie dans les Alpes-Maritimes (1).

Il y a de nombreuses variétés de violettes : les principales sont : la violette de Parme, les violettes russes, Czar, Victoria, Princesse de Galles, la violette de la Valette, etc.... La violette de Parme et les violettes Russes sont celles que l'on cultive pour la parfumerie.

La culture de la violette n'est pas forcée. La plante pousse naturellement aidée simplement dans son développement par un arrosage assez actif en été et quelques précautions prises contre le froid en hiver.

C'est d'abord de l'eau qu'il faut fournir à la plante de violettes : l'agriculteur qui est assez favorisé de la nature pour posséder chez lui une source jaillissante voit son travail facilité et quelques petits canaux ou ruisseaux suffisent largement pour l'irrigation de ses champs de violettes.

A défaut d'arrosage naturel, il faudra recourir à un arrosage artificiel, réalisé le plus souvent par norias, ou par des bassins en ciment armé disposés en haut de la propriété. Quoique intense, cet arrosage doit être fait avec prudence.

Contre le froid, les champs de violettes sont abrités par de simples « paillassons » en bruyère, confectionnés sur place.

La violette est plantée en hiver ; elle produit deux ou trois ans puis est arrachée. Dans les Alpes-Maritimes, on la cueille pour la parfumerie de février à avril.

A Hyères et à Ollioules, la cueillette commence en novembre mais ce n'est qu'en mars, lorsque les prix de la fleur coupée ne sont plus rémunérateurs qu'on la ramasse pour la parfumerie. On utilise même les feuilles de violettes pour la parfumerie.

(1) Dans le Var, elle se fait surtout pour la vente de la fleur coupée.

Les principales maladies de la violette sont la rouille et la maladie du pied de la violette. On évite cette dernière au moyen de traitements préventifs, consistant à stériliser la terre au formol.

La Tubéreuse

Le sol pour la culture des Tubéreuses est divisé en vaseaux (en provençal vas) ; ce sont des bandes de terre de dix mètres de long sur un mètre de large. On choisit de préférence un terrain léger, que l'on fume avec du fumier de ferme, bien consumé, additionné de superphosphate potassique.

C'est dans le terrain ainsi préparé que l'on enfouit, au mois de mars, les oignons qui donneront ces fleurs blanches légèrement rosées. Ces oignons datent de l'année précédente ; ils sont conservés tout l'hiver dans des appartements clos. Un bon arrosage s'impose. La cueillette a lieu du vingt juillet jusqu'à la fin septembre. A cette époque, tous les matins, les femmes viennent détacher les fleurs qui vont s'ouvrir et qui se séparent de la grappe. Ces fleurs sont portées aux usines. Tout à l'inverse de la violette, c'est lorsqu'on ne la cueille plus pour la parfumerie que la tubéreuse est coupée pour la vente.

A la fin de la cueillette, on arrache les bulbes, qui s'ouvriront pour l'année suivante.

La maladie de la tubéreuse que le producteur redoute le plus est la pourriture de la racine.

Les principaux centres de la culture de la tubéreuse sont dans les alentours de Cannes, la Roquette, Pégomas, Mougins, Mandelieu, Mouans-Sartoux.

Le Réséda

Le Réséda, plante annuelle ou bisannuelle, ne porte que des tiges assez courtes qui ne dépassent jamais dix à douze centimètres. Ces fleurs ne ressemblent en rien à des fleurs d'ornement ; elles sont aussi vertes que les feuilles (couleur réséda).

La graine est semée du quinze au vingt mars. La cueillette commence trois mois après et dure du premier juin au quinze juillet.

La Menthe

La Menthe, herbe aromatique, se trouve à l'état sauvage, sous tous les climats tempérés. Mais nous la trouvons spécialement cultivée pour la parfumerie dans nos régions de Provence et plus spécialement dans les Alpes-Maritimes.

La menthe est cultivée comme la luzerne dans de grands champs bien arrosés. On la coupe au mois d'août.

On distingue deux sortes de menthe pour la parfumerie : la menthe rouge ou anglaise et la menthe française. Cette dernière vaut deux ou trois francs de plus par cent kilos.

Les principaux centres de cette culture sont la vallée de la Siagne et la plaine du Loup.

Le Geranium Rosat

Plante annuelle, très odorante, le géranium s'accommode de tous les terrains et exige fort peu de soins. On en compte de multiples variétés dont les fleurs présentent les couleurs les plus diverses. Seul le géranium Rosat intéresse la parfumerie.

La culture du géranium Rosat se fait en plein champ ; on procède par boutures que l'on pique à quarante centimètres, en tous sens, les unes des autres (1). Cette opération se fait à fin mars ou dans les premiers jours d'avril. Cette culture nécessite un arrosage assez actif.

La plante est coupée du 15 septembre au 1er novembre.

Le géranium Rosat donne une essence souvent employée pour la fraude de l'essence de rose.

Les principaux centres de la culture sont : le bassin de la Siagne dans les Alpes-Maritimes, et Hyères dans le Var.

La Cassie

La Cassie est une petite boule jaune qui pousse sur des arbustes épineux de la famille des acacias. Cet arbre ne demande

(1) 25.000 pieds à l'hectare.

aucune culture spéciale. A noter cependant la nécessité de l'engrais humain dans les sols sablonneux.

La cueillette se fait toutes les années du 1er octobre au 25 décembre.

Les principaux centres de cette culture sont les environs de Cannes.

Le Mimosa

Le Mimosa pousse sur les boulevards de toutes les villes de la Côte d'Azur tout comme le platane sur les avenues de Marseille ou d'Aix. Il n'exige aucune culture et fleurit depuis la Noël jusqu'au premier avril. Il est surtout cultivé pour la vente de la fleur coupée ; son importance en parfumerie est minime. Le plus employé pour la parfumerie est le mimosa Floribunda.

Les branches du mimosa sont très lourdes ; on les vend au poids. Une grande quantité reste sur les arbres ; il est perdu parce qu'on ne le cueille pas.

C'est vers Cannes que l'on cultive le plus de mimosas pour la parfumerie. Mais, en général, on le cultive pour la vente de la fleur coupée et on le force d'une façon toute spéciale à cet effet.

Nous venons d'examiner quelles sont les principales fleurs cultivées en plein air ; c'est la culture naturelle faite ici pour la vente de la fleur coupée, ici pour la parfumerie. Si la culture des fleurs pour la parfumerie est toujours faite en plein air, la fleur pour la vente est au contraire très souvent cultivée dans des établissements horticoles.

CHAPITRE II

LA CULTURE SCIENTIFIQUE (1)

L'agriculteur ne se contente pas de cultiver les plantes pour avoir des fleurs lorsque la saison sera venue au printemps seulement. Ce ne serait pas là une source de richesses pour lui... Il lui faut avoir des fleurs lorsque personne autre n'en a, en plein hiver, et cela lui permettra de les vendre sur les marchés à des prix très élevés. C'est là la raison d'être en même temps que le but de la culture scientifique ou plus exactement de la culture forcée ; car la culture forcée n'est pas la seule culture scientifique : il faut envisager, en effet, à côté d'elle, cette culture ou mieux cet art tout particulier que nous voyons dans les jardins de la Côte d'Azur.

Nous examinerons la culture forcée d'une part avec les établissements horticoles, l'art des jardins d'autre part. Nous verrons aussi quels sont aujourd'hui les facilités qui sont données aux agriculteurs pour devenir horticulteurs ou jardiniers capables : les Écoles d'horticulture dont la création et le développement ont été facilités ces dernières années par une heureuse intervention de l'État.

§ 1er — Les Établissements horticoles

La création des chemins de fer qui emportent au loin, avec une rapidité extraordinaire, les fleurs coupées et qui les amènent sur des marchés de consommation à larges débouchés, a permis aux Établissements horticoles de se multiplier.

Le but de ces établissements est de faire éclore des fleurs en des saisons où l'on n'en trouve nulle part ailleurs. Certes le climat de la Côte d'Azur facilite leur tâche ; et si cette partie de

(1) Cette partie de la Monographie a été spécialement rédigée par M. Pierre Clérissy.

notre Provence n'était pas le « pays du soleil » il est à croire que la culture forcée se ferait sous un autre climat. La nature du sol a aussi eu son rôle dans le développement sans cesse grandissant de nos cultures florales. Néanmoins, ici, comme ailleurs, le ciel a ses caprices : et même sur la Côte-d'Azur il y a des gelées, des vents nuisibles à certaines cultures, et il n'est pas rare d'entendre les horticulteurs se plaindre de ce que, depuis deux, trois matinées déjà, les rayons du soleil ne se jouent plus sur les vitres de leurs serres. Bref, même ici, quoique moins que dans telles ou telles autres contrées où il a fallu braver les plus redoutables frimas pour obtenir quelque culture florale, il a fallu établir des serres et forcer la culture pour obtenir de meilleurs résultats. Il est vrai que ces résultats sont surprenants: tandis que la douzaine de roses poussées en plein air vaut à peine 1 fr. 50 ; la douzaine de ces mêmes roses écloses en serres vaudra 2 fr. 50 et plus. Les variations de température n'existent plus sous les serres ; l'horticulteur y obtiendra des floraisons précoces ; c'est surtout en plein hiver, et particulièrement pour Noël et en janvier que les exportations sont les plus actives. Enfin, certains artistes en cet art de culture florale perfectionnent chaque année les types de fleurs et c'est grâce aux établissements horticoles qu'ils obtiennent de merveilleux résultats (1).

Les Serres (2)

Les cultures pour fleurs sont établies sur des terrasses superposées de dimensions bien déterminées, de façon à ce qu'on puisse y installer sans difficultés les serres destinées à les protéger du froid.

Les serres s'ouvrent au Sud. On cherche à avoir le plus de soleil possible et la plus grande place possible pour la culture.

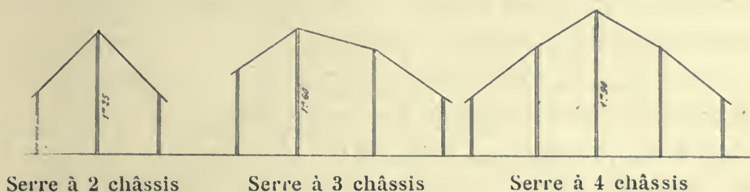
(1) On traiterait aussi certaines fleurs par le froid. Les Edelweiss, perce-neige, etc..., grâce à cette culture forcée d'un nouveau genre, pourraient fleurir sous des climats chauds.

(2) Les renseignements qui suivent nous ont été fournis à Antibes et sont tirés d'une brochure (le matériel horticole à Antibes), par M. Fondard, professeur à l'École d'Agriculture d'Antibes.

On distingue deux sortes de serres : les serres volantes ou mobiles et les serres fixes.

Les serres volantes sont installées chaque année à l'arrivée des premiers froids et supprimées au printemps. En bien des régions et notamment à Antibes, on les appelle « bâches ».

Ces serres ou bâches sont constituées par des piquets soutenant des lambourdes, sur lesquelles sont appuyés des châssis.



Serre à 2 châssis — Serre à 3 châssis — Serre à 4 châssis

On utilise des serres à deux, trois ou quatre châssis; celle à deux châssis est surtout employée pour la culture des primeurs; pour les cultures florales, il y a beaucoup de variantes : l'œillet à Antibes se cultive sous toutes sortes de bâches ; pour le rosier, au contraire, on emploie presque exclusivement la bâche à quatre châssis. Il y a aussi des bâches à un seul châssis ; on les appelle coffres ; elles se prêtent d'ailleurs assez mal à la culture des fleurs et ne sont guère utilisées que pour la fraise.

Les serres volantes reviennent à environ 6 francs le mètre carré (1).

Ces châssis peints et vitrés se vendent à peu près 7 fr. 50 : sans vitres, ils reviennent à 3 fr. 25.

Les châssis sont souvent recouverts de paillassons pendant la nuit, lorsqu'il n'y a plus à laisser pénétrer les rayons du soleil dans la serre. On se sert aussi de ces paillassons les jours de pluie et surtout contre la grêle qui pourrait briser les vitres. Comme leur nom l'indique, les paillassons sont le plus souvent en paille; ils reviennent à 45 centimes ou 50 centimes le mètre carré. On en confectionne aussi en roseau et en paille : ce sont des paillassons mixtes.

(1) Les chiffres donnés en ce qui concerne le matériel agricole ne sont pas immuables. De nombreuses causes les font varier et notamment les cours des bois.

A côté des châssis vitrés, nous voyons quelquefois des châssis beaucoup plus simples, tout en bois. Moins coûteux, ils sont aussi plus facilement maniables et ne sont absolument pas fragiles. Ils abritent fort bien du froid, mais ne sont que peu employés, car ils ne laissent passer ni le jour ni la lumière.

Ainsi constituée, la serre volante est encore trop ouverte aux courants d'air à certaines époques et pour certaines cultures. On la ferme alors sur les côtés soit à l'aide de planches, soit à l'aide de toiles spéciales : ce dernier procédé est préférable, car tout en abritant du froid il permet une aération suffisante.

A côté des serres volantes, dont l'unique but est de maintenir la nuit la température de la journée, nous trouvons de plus en plus employées les serres fixes beaucoup plus confortables. Elles sont constituées par des murs de briques ou d'agglomérés, et recouvertes de châssis vitrés. Ici les vitres des châssis sont presque toujours en verre demi-double.

Les châssis qui, soutenus sur des piquets, constituent en somme la serre, sont soit vitrés, soit totalement en bois.

Les plus employés, quoique les plus fragiles, sont les châssis en verre, qui permettent aux rayons du soleil d'atteindre la fleur tout en l'abritant des intempéries du temps. Longtemps, des châssis ont eu des dimensions diverses ; mais, aujourd'hui, ils mesurent à peu près tous un mètre cinquante sur un mètre trente-cinq : il serait facile d'en trouver de plus grands et de plus petits dans toute la région de Cannes et d'Antibes. C'est la dimension qui répond le mieux à l'usage que l'on en fait, car ces châssis sont destinés à être manœuvrés souvent : il faut les enlever pour la cueillette des fleurs et chaque fois qu'il y a quelques soins à donner aux plantes ; il faut les soulever plus ou moins pour l'aération, l'arrosage, etc. Sur la Rivièra italienne, les châssis sont plus grands et plus difficilement maniables.

Les châssis vitrés sont formés d'un cadre et de traverses longitudinales qui permettent le vitrage. Le cadre le plus normal se compose de quatre rangées de quatre vitres et revient à peu près à trois francs. Les vitres qu'il supporte sont spécialement fabri-

quées à cet effet ; elles sont le plus souvent en verre simple, quelquefois en verre double, mais reviennent alors plus cher.

Les châssis sont en sapin ; les bois dont on se sert viennent du Nord. Leur cours varie beaucoup. Le plus souvent les châssis arrivent nus sur les lieux où ils vont être employés. C'est là qu'on les peint et que l'on place les vitres. L'opération qui consiste à peindre les châssis est plus délicate qu'elle n'en a l'air : on y apporte toujours beaucoup de soins car elle évitera la pourriture des bois. On passe d'ordinaire plusieurs couches de peinture soit avant soit après le vitrage.

La serre fixe a généralement cinquante mètres de long sur cinq mètres de large. Sa constitution n'en permet pas la démolition et la reconstruction toutes les années ; de là son nom de serre fixe par opposition aux serres mobiles.

La serre fixe peut être chauffée; ce chauffage en serres a permis d'obtenir des produits superbes, encore supérieurs à ceux obtenus dans les serres volantes. Pour obtenir certains œillets et surtout des roses de qualité supérieure, le chauffage s'impose.

Chauffage des serres. — Les serres fixes sont chauffées le plus souvent par de la vapeur d'eau passant dans des tuyaux disposés le long des murs. Des vasistas permettent d'aérer et d'atteindre la température voulue qui convient à la culture.

Le nombre des serres fixes chauffées sert souvent de base à l'estimation de l'importance d'un établissement horticole. Il constitue un capital considérable moins variable d'année en année que le nombre des serres volantes. Certes ce critérium n'est pas très juste, car il ne faut pas perdre de vue les cultures auxquelles chaque établissement se livre, et se rappeler que si telle ou telle culture exige des serres chauffées, telle ou telle autre se contente de serres volantes pour ne pas dire même de quelques simples paillassons jetés sur des poteaux les jours de mauvais temps et les soirs qui annoncent des nuits fraîches. Cependant, il est intéressant de savoir que certaines sociétés, dont l'importance est indubitable, possèdent au moins une quinzaine de serres fixes. Un des établissements horticoles les

plus importants de la région de Cannes, ne compte pas moins de soixante serres fixes, ce qui représente quatre ou cinq hectares de cultures florales sous verre.

Le chauffage des serres fixes nécessite toute une installation qui demande à la fois beaucoup de soins et beaucoup de connaissances techniques. Cette installation revient fort cher et j'oserai dire qu'il faut que l'horticulteur soit doublé d'un comptable pour se livrer sans dangers à cette culture forcée. Il faut tout d'abord une chaudière et celle-ci vaut de 250 à 800 francs. On estime que pour cent cinquante châssis il faut au moins une chaudière de 300 francs. On voit dès lors quelle chaudière et quel nombre même de chaudières il faudra à tel ou tel établisement où l'on ne compte pas moins de sept mille châssis. Au prix de revient d'une chaudière s'ajoute le prix d'achat de tuyaux soit en fonte, soit en cuivre. Ceux-ci ne coûtent pas moins de 12 à 15 francs le mètre, et les premiers 5 francs au moins. Les coudes et les raccords augmentent encore ces prix et surtout le prix de la pose qui n'est pas à négliger. Bref, on a pu estimer que l'installation du chauffage dans une serre revenait à environ trois francs par châssis.

La température que permet d'obtenir le chauffage à eau chaude est variable; mais il faut que cette température se maintienne entre douze et quinze degrés.

On emploie pour le chauffage le coke ou le gaz.

On se sert quelquefois de thermo-siphon : l'appareil revient à 700 francs environ. D'ailleurs ces appareils se perfectionnent chaque jour; il existe aujourd'hui des chaudières pour thermo-siphon à feu continu qui permettent d'économiser sur la main-d'œuvre.

La conclusion qui s'impose après cette étude des établissements horticoles, c'est que pour entreprendre la culture florale, surtout la culture sous serres, il faut être muni de capitaux sérieux. Il serait difficile, sans doute, de fixer, même approximativement, ce que peut coûter la création d'un établissement horticole. Ces chiffres sont soumis à des fluctuations considérables : les causes en sont innombrables et les plus importantes

sont, peut-être, les variations des cours du bois et des métaux nécessaires pour les châssis d'une part, pour l'établissement du chauffage d'autre part. De plus, la culture florale ne peut être entreprise que par des horticulteurs capables, qui possèdent des connaissances techniques suffisantes et plusieurs années d'expérience. Ceci acquis, il est évident que la culture florale procure des bénéfices exceptionnels qui dédommagent bien de la peine prise et des années de travail et souvent d'insuccès qui ont précédé les années de rapports. Aussi, malgré les inconvénients qu'elle présente, la culture forcée s'accroît chaque année sur nos côtes méridionales et les établissements horticoles ne cessent de se développer.

PLANTES SPÉCIALEMENT CULTIVÉES DANS LES ÉTABLISSEMENTS HORTICOLES

En principe, on cultive dans les Établissements horticoles toutes les plantes qui poussent en plein air, mais on veut les avoir plus belles et à des époques plus propices.

Les principales fleurs forcées sont l'œillet et la rose (1).

Forçage de l'Œillet. — C'est surtout dans les régions de Nice et d'Antibes que l'on force l'œillet. Dès la fin octobre, on le recouvre de paillassons : ces paillassons ont six à sept mètres de long, deux mètres de large ; ils coûtent à peu près deux francs. Les serres volantes installées pour cette culture de l'œillet sont assez solides, mais ne présentent aucun caractère particulier.

Forçage de la Rose. — Le forçage du rosier a pris une grande extension. Il se développe parallèlement à la culture de l'œillet. Le forçage se fait surtout à Cannes et à Nice. Il nécessite d'importants capitaux et beaucoup de connaissances techniques. Les variétés de rosiers pouvant être forcées sont nombreuses.

Le greffage du rosier ayant eu lieu au début de l'hiver, on ne pourra le fixer qu'à l'automne de la deuxième année. A ce

(1) On force aussi quelques fleurs exotiques.

moment on le taille, on construit la serre et on installe le chauffage. La température à obtenir est de dix degrés centigrades au minimum ; on obtient d'ordinaire de douze à quatorze degrés la nuit, et de dix-huit à vingt-deux degrés dans la journée.

Ce forçage dure deux mois : au bout de ce laps de temps, les rosiers seront en floraison complète. Cependant, des bassinages et seringages seront utiles pour faciliter le débourrement.

Le rosier peut être forcé plusieurs années de suite.

A l'œillet et à la rose, il faut ajouter quelques autres plantes qui peuvent être forcées et que l'on cultive sous certains abris. C'est la violette d'une part, surtout à Hyères et à Ollioules, qui est protégée contre le froid par des paillassons en bruyère reposant sur deux lignes parallèles de fils de fer tendus de poteaux à poteaux. Ces paillassons sont déposés de façon à être légèrement penchés vers le Nord et à laisser pénétrer sur les plantes les rayons du soleil. C'est, d'autre part, le cyclamen sur lequel on dispose des ombrages très élevés, car il a besoin d'air courant.

Forçage de quelques Plantes Particulières. — Enfin, il est des plantes qui ne sont pas forcées tout simplement par ce fait de mise en serres au moment des froids. C'est le lilas, par exemple, et quelques autres végétaux ligneux. Dès le début de l'automne, on procède, pour ces plantes, à une opération toute particulière : on les soumet pendant vingt-quatre ou quarante-huit heures à l'action des vapeurs d'éther ; ce procédé a pour but de les faire rentrer en végétation. Puis, on les met sous verre et on les force à la façon des autres fleurs. C'est un savant danois, M. Johannsen, à qui nous devons cette innovation.

Un autre procédé consiste à tremper ces mêmes végétaux dans de l'eau chaude à trente ou quarante degrés centigrades ; on les laisse dans cette eau dix ou quinze heures ; puis, on les soumet au forçage ordinaire sous serres.

Des forceries. — Toutes les plantes que nous venons d'examiner sont forcées pendant leur croissance ; c'est, à proprement parler, de la culture forcée. Mais à côté de la culture forcée, et poursuivant le même but, nous trouvons une industrie toute particulière

dans les établissements horticoles. Ce sont les forceries dont le but est de faire éclore plus vite des fleurs que l'on coupe alors qu'elles sont encore en boutons. Ce procédé est très employé pour le mimosa. Voici comment on opère :

On choisit une grande pièce close ; des bassins destinés à recevoir le mimosa et où circule une eau courante y sont aménagés tout autour ; dans un coin, est installée une grande lessiveuse contenant trente à quarante litres d'eau que l'on fait bouillir nuit et jour. La vapeur dégagée se répand dans la pièce et amène l'épanouissement des boutons.

Ce mimosa épanoui se flétrit vite, mais il peut cependant être exporté et vendu à un prix plus que rémunérateur à cause de sa précocité.

§ 2. — L'Art des Jardins (1).

Sur la Riviera, l'art des jardins ne remonte qu'un peu avant le début de la deuxième partie du XIXe siècle (2). Les riches habitants d'Albion (3) délaissant pendant l'hiver les brumes de la Tamise, commencèrent par visiter le pays où le soleil dorait les rivages de la Méditerranée. L'Espagne et l'Italie les attirèrent d'abord, mais ensuite remarquant cette région de la côte d'Azur,

(1) Cette partie de la monographie a été spécialement rédigée par M. Gaston Noël.

(2) Le goût des jardins a existé de toute antiquité. Les jardins suspendus de Babylone comptent parmi les sept merveilles du monde. Sur les fresques peintes de l'Egypte, nous voyons des jardins rectangulaires avec des carrés garnis d'arbres et de fleurs, des pièces d'eau, de vastes allées de palmiers et d'arbres de formes pyramidales et dont une partie était occupée par une treille de vigne et des kiosques champêtres.

A Athènes, les jardins du Lycée et de l'Académie étaient disposés en quinconces ou en allées de platanes, d'ormes et de figuiers. Pompée, César Lucullus, eurent à Rome de splendides jardins. Les jardins de Salluste devinrent une promenade publique. Si l'on s'en rapporte aux peintures de Pompéï, les jardins des particuliers romains étaient tirés au cordeau et ornés de buis et d'ifs taillés.

(3) Cannes est reconnaissante à Lord Brougham, Grand Échiquier d'Angleterre, qui le premier s'arrêta à Cannes vers 1830, alors qu'il se proposait d'aller contempler ce ciel tant vanté de l'Italie. La peste qui sévissait dans cette région, l'obligea à rester en France. Cette côte de Provence devint une station hivernale à la mode et, avec le nombre croissant des Anglais et des étrangers, les jardins de Cannes et de la région sont allés sans cesse grandissants.

imprégnée de parfums et de soleil, ils y firent bâtir de somptueuses villas et ce n'est que petit à petit que la Riviera devint le centre de ce qu'on appelle actuellement, en notre pays démocratique et quelque peu anglicanisé, le high-life mondain.

Les terrains furent achetés, aux cultivateurs de la région qui s'étend depuis l'Estérel jusqu'à l'Italie, par les étrangers. Ces terrains se transformèrent du tout au tout, grâce à l'habileté d'entrepreneurs spéciaux qui, en certains endroits, furent même obligés de faire sauter les rochers et d'apporter avec beaucoup de frais et de peine du terreau sur ces emplacements anciennement arides (1); là où précédemment l'olivier alternait avec la vigne et où les roseaux bordaient les dunes de la mer, les Anglais voulurent se retrouver quelque peu chez eux et alors apparurent les jardins dits du style anglais, dont nous reparlerons plus loin.

C'est le luxe qui frappe le visiteur étranger. Dès l'abord, un grand portail, parfois en fer forgé, se dresse ; une grande allée bordée de palmiers qui alternent soit avec des pelouses de gazon ou des corbeilles de pensées, de primevères, même à la villa. Le sable est soigneusement ratissé ; pour l'écoulement des eaux : ce sont des petites rigoles en mosaïque constituées par des pierres rondes bleues. Le jardinier et ses aides veillent avec un zèle constant à ce que tout s'harmonise de façon à produire une impression de bien-être. Les corbeilles ou les massifs de fleurs aux couleurs vives contrastent avec le vert du feuillage ou des pelouses. Très souvent, dans les grandes propriétés un ruisseau naturel ou artificiel (2) forme de magnifiques cascades ou de petits lacs. Le jardinier y a amassé tous les arbres rares exotiques; des palmiers de toutes sortes (Phœnix, Erythrea, Chamœrops, Pritchardia, Washingtonia) bordent les allées où, au milieu des pelouses, s'agrippent sur leurs troncs des rosiers grimpants

(1) L'entrepreneur traite avec le propriétaire de la villa pour la confection du jardin de gré à gré, soit pour une somme fixe forfaitaire, soit à tant le mètre carré. Le prix du mètre carré varie selon qu'il y a oui ou non des rochers à faire disparaître (2-4 francs) et 5 et 6 francs.

(2) Il faut entendre par artificiel des travaux en ciment par lesquels on fait des lits de ruisseau et de la rocalite.



1



2



3



4



5

1 et 2. JARDIN PROVENÇAL. — 3. JARDIN FRANÇAIS
4 et 5. JARDIN ANGLAIS

ou des glycines. Les cyprès, les araucarias avec leurs feuilles toujours vertes forment un magnifique décor autour de la propriété. Les allées en lacets nombreux sillonnent cette véritable prairie artificielle et apprêtée. Le gazon (écossais ou italien) forme un tapis où des pignons à fleur soigneusement disséminés jetteront un éclat vif au milieu de cette verdure. Les fleurs blanches des magnolias voisinent avec les fruits d'or de l'oranger. L'eucalyptus se dresse comme un géant vers le ciel et à ses pieds des corbeilles de rosiers et de cyclamens contrastent avec le gris blanchâtre de son écorce.

Le genre italien vient de faire depuis peu son apparition sur la Riviera. L'architecte paysagiste s'inspirant des jardins de la Rome impériale crée avec un art bien connu un véritable fouillis d'où se dégagera une impression d'ordre. Au milieu de pelouses, de feuillages, les arbres d'Italie (citronniers, mandariniers, orangers), font contraster le jaune doré de leurs fruits avec la verdure qui les entoure. Les allées sont faites de pierres mal jointes; de petites plantes aromatiques poussent soigneusement entre les joints de ces pierres ; des buissons de thyms, de romarins, et autres plantes odoriférantes alternent avec des cyprès de tailles diverses et parfois croissantes. Au détour du sentier, on aperçoit une statue antique, quelque diane chasseresse, ou bien ce sont des piscines où de quelque statue de bronze l'onde s'échappe et l'on se mire en regardant le fond marmoréen. De tout cela se dégage une impression de nature agreste quelque peu ruinée qui se heurte au marbre des statues et nous transporte pour un instant dans les jardins de la Rome antique.

Dans les villas de construction récente, on ne transforme pas complètement l'état de choses primitif: on dénomme ce genre naturel paysager. On laisse subsister les oliviers et parfois même la forme des terrasses, et les arbres fruitiers, au lieu de laisser tomber leurs fruits sur la terre labourée, les laisseront reposer sur un doux tapis de gazon. Ce genre emprunte au jardin anglais les grandes pelouses et les allées tournantes, quelquefois un promenoir ou une tonnelle serviront d'appui aux rosiers grimpants ; des bambous masqueront les murs et de vigoureux

aloès ou agaves plantés en contrebas du mur en défendront l'accès.

Nous pouvons citer un genre tout nouveau, actuellement encore très rares : le jardin hollandais. La disposition générale est celle d'un rectangle clos de mur bas et formé de quatre allées qui viennent se rejoindre vers le centre occupé par un bassin. Toutes ces plantes sont à ognons et on les groupe d'après leurs couleurs de façon à former des contrastes. La petitesse des arbres est aussi à noter. Le jardinier doit édifier son jardin de telle manière que l'œil de l'observateur puisse d'un coin quelconque embrasser le jardin dans son ensemble.

Ces genres ne se rencontrent que dans les jardins de moyenne ou de grande superficie. Dans les grands parcs, il faut signaler que, selon les versants, le jardinier dispose ici le genre anglais, là le genre italien ou tout autre. Dans les jardins de petite superficie cultivés par de petits propriétaires eux-mêmes, il n'y a pour ainsi dire aucune indication précise à donner. Cela dépend du goût du propriétaire qui choisit les arbres qui lui plaisent et les dispose à sa manière avec quelques corbeilles de fleurs répandues dans les pelouses.

Cannes est sans contredit la ville du Littoral où l'on rencontre les propriétés les plus belles et les plus grandes. On considère d'ordinaire comme un grand jardin une propriété qui a deux hectares cultivés ; or à Cannes plus de trente villas dépassent ce chiffre ; une dizaine même ont environ trois hectares ; la plus grande propriété a une superficie de dix hectares (1).

On se rend d'ailleurs bien compte des dépenses nécessaires pour entretenir de telles villas ; d'autant plus que les propriétaires de ces immenses domaines ont à cœur de les tenir extrêmement soignées, il y a un jardinier chef entouré de plusieurs aides, qui sont là constamment à veiller à ce qu'aucune feuille fanée ne vienne jeter, pour ainsi dire, une note de discordance dans ce milieu si apprêté ; les allées sont constamment ratissées et la plus petite mauvaise herbe impitoyablement arrachée.

(1) Pour être plus complet, nous dirons que sur ces 10 hectares une certaine superficie n'est pas complètement aménagée.

Un jardinier-chef d'une très grande villa nous contait que le coût mensuel des dépenses nécessaires à l'entretien de la propriété était de 6 à 7.000 francs. Une propriété de deux hectares peut revenir à 10 ou 12.000 francs par an. Qu'on en juge par ces chiffres qui nous ont été fournis par un jardinier.

Achat de plantes (1)	Fr.	500
Engrais	»	2.000
Outillage	»	200
Personnel jardinier	»	8.500
	Fr.	11.200

Ce sont là des chiffres significatifs ; cependant on conçoit qu'il soit impossible de donner des chiffres moyens absolument exacts ; ils ne seraient pas conformes à la vérité. Tout dépend du nombre du personnel employé, du luxe que le propriétaire veut déployer. Il n'est pas rare de voir quelques propriétaires étrangers dépenser des sommes considérables pour se procurer certaines plantes extrêmement rares.

Le propriétaire d'une petite villa ne recherche pas ce luxe, quelques corbeilles de fleurs disséminées sur un pourtour de gazon, que quelques arbres agrémenteront, sont tout le décor recherché ; un jardinier vient de temps à autre soigner le jardin, parfois un aide lors de la fumure augmentera le coût de l'entretien (300 à 850 francs (2), qui dépend du goût et des soins voulus par le propriétaire. On peut évaluer de 1.500 à 3.000 francs le prix d'entretien d'un jardin nécessitant un jardinier permanent (3).

La magnificence et le bon goût des jardins de Versailles ont rendu célèbre Lenôtre ; les jardiniers des Alpes-Maritimes ont su si bien tranformer la Côte d'Azur, que le visiteur enthousiasmé

(1) Il est à remarquer que le jardin une fois aménagé, il n'y a plus beaucoup d'achats de plantes à faire, car le jardinier plante et fait ses semis lui-même.

(2) Les entrepreneurs de confection de jardin se chargent aussi de l'entretien de petites et moyennes villas. Ces renseignements nous ont été fournis par l'un d'eux.

(3) Un petit jardin c'est-à-dire ayant au maximum 2.000 mètres carrés.

se croit transporté dans quelque Eden. Ces jardins constituent une des beautés de la Rivièra, où parfois voisinent les œuvres du statuaire et les travaux d'art du jardinier. D'ailleurs ce dernier, comme tout artiste, cherche à produire des contrastes et à harmoniser le tout, de façon à provoquer chez le spectateur le sentiment élevé du beau.

§ III. — Les Écoles d'Horticulture (1).

Les connaissances théoriques et pratiques qu'il faut à un chef de culture ou à un jardinier capable leur sont données par les écoles d'horticulture ; Les premières qui furent créées sur la côte d'azur ne datent guère que de 20 à 25 ans, et aujourd'hui encore la grande majorité des horticulteurs ne connaissent leur profession que par une longue habitude. C'est par une éducation toute pratique transmise de générations en générations qu'ils ont acquis les qualités que nécessite l'art auquels ils se livrent.

Les deux principales, sinon uniques, écoles d'horticulture créées jusqu'à ce jour, sont les écoles pratiques d'horticulture et d'agriculture d'Antibes (Alpes-Maritimes) et d'Hyères (Var).

Toutes deux sont placées sous l'autorité de M. le Ministre de l'Agriculture.

École pratique d'Agriculture et d'Horticulture d'Antibes

Créée par arrêté de M. le Ministre de l'Agriculture en date du 26 février 1891, l'École Pratique d'Agriculture et d'Horticulture d'Antibes est destinée « à faire des chefs de culture, des jardiniers capables et instruits, possédant toutes les connaissances théoriques et pratiques relatives à leur art ; à donner une bonne instruction professionnelle aux fils de cultivateurs, propriétaires ou fermiers et, en général, aux jeunes gens qui se destinent à la carrière agricole. »

Cette instruction est une préparation naturelle aux Écoles nationales d'agriculture et d'horticulture pour les jeunes gens qui désirent y entrer à leur sortie de l'École d'Antibes.

(1) Cette partie de la monographie a été spécialement rédigée par M. Pierre Clérissy.

Un arrêté ministériel du premier décembre 1899 fixe la durée des études à trois ans.

L'École se trouve à environ deux kilomètres d'Antibes ; elle possède des terrains de nature variée qui lui permettent d'entreprendre toutes sortes de cultures. Les cultures florales y sont représentées dans un jardin spécial, où sont aménagées différentes sortes de serres.

Le personnel enseignant de l'école d'Antibes est rétribué par l'État.

Les élèves ne sont admis que de quatorze à dix-huit ans, sauf quelques dispenses d'âge. Ils doivent subir un examen à leur entrée à l'école.

L'enseignement donné à ces jeunes gens est théorique et pratique. Les journées sont divisées de façon à ce qu'il soit consacré autant de temps aux travaux pratiques qu'à l'étude.

« L'enseignement théorique, dit le prospectus de l'école d'Antibes est complété par des manipulations dans les laboratoires et salles de collections, par des exercices de levée de plans, d'arpentage et de nivellement sur le terrain et par des excursions scientifiques et agricoles. »

« L'enseignement pratique comporte toutes les opérations relatives à l'exploitation du sol. Les élèves prennent part manuellement et journellement à tous les travaux de grande culture, d'horticulture, de viticulture... sous la direction du directeur et des professeurs et sous la conduite de chefs de pratique. »

Les élèves subissent des examens hebdomadaires dont les notes servent à établir leur classement à la fin de la troisième année; les élèves subissent un examen général de fin d'études. Ceux qui en sont jugés dignes reçoivent un certificat dit « certificat d'instruction des Écoles pratiques » délivré par M. le Ministre de l'Agriculture (1).

(1) *Programme des études ;*

1° Instruction morale, instruction civique, français, géographie agricole, arithmétique, algébre, dessin, géométrie, arpentage et nivellement, comptabilité agricole ;

2° Un cours d'agriculture réparti entre les trois années : Économie politi-

École pratique d'Horticulture et d'Agriculture de Hyères (Var)

Semblable à l'École pratique d'Antibes, l'École pratique d'horticulture et d'agriculture d'Hyères a été approuvée par M. le Ministre de l'Agriculture le 6 août 1904.

Elle est destinée « à former des jardiniers capables et à donner une bonne instruction professionnelle aux fils de cultivateurs, jardiniers, pépiniéristes, et, en général, aux jeunes gens qui se destinent à la carrière agricole et horticole. »

L'École se trouve à un kilomètre à l'Est de la ville d'Hyères, elle occupe 20 hectares sur lesquels elle se livre à toutes les cultures. On y rencontre d'immenses plantations de vignes, d'arbres fruitiers, de fleurs et de plantes d'ornements et on y voit de superbes collections botaniques dans un jardin d'agrément qui entoure les bâtiments. La culture des fleurs y occupe une place des plus importantes ; à cet effet, il s'y trouve tout un matériel spécial, de nombreuses serres et de grandes quantités de bâches vitrées.

L'enseignement donné aux élèves est à la fois théorique et pratique comme dans l'école d'Antibes. Le personnel enseignant ici encore est subventionné par l'État.

Les élèves sont admis entre 15 et 18 ans, après un examen d'entrée.

La durée des études n'est que de deux ans.

L'enseignement théorique comprend de l'horticulture, du jardinage, de l'arboriculture et de la floriculture; des éléments d'agriculture générale et spéciale à la région ; de l'hygiène, de l'agrologie ; de la botanique ; de la zoologie ; puis du français,

que, économie rurale, législation rurale, agriculture générale, zootechnie, culture des plantes à parfums, production des primeurs, production de la fleur coupée, horticulture ornementale, arboriculture, génie rural, viticulture, construction rurale ;

3° Cours de science physique, également réparti entre les trois années;

4° Technologie : Industrie vinicole et oléicole, industrie laitière, industrie des parfums, industrie du liège.

5° Chimie agricole : la plante, le sol et les amendements, les engrais ;

6° Science naturelle, botanique, zoologie et géologie ;

7° Hygiène.

de l'instruction civique, de la géographie horticole et commerciale, des mathématiques, de la comptabilité et du dessin.

L'enseignement pratique comprend tous les travaux d'exploitation : « Défoncement, labours, fabrication de composts, tracés, plantations, tailles, multiplication des végétaux, fécondation, semis, boutures, marcottes, greffes, traitement contre les maladies et les insectes, confection et pose des abris, emballage et expédition des plantes, fleurs, fruits et légumes ; industries annexes. »

Le directeur de l'École et des chefs de pratique surveillent ces travaux et organisent, pour compléter l'enseignement, des visites et des promenades dans les centres d'exploitations horticoles et dans les plus beaux jardins de la région.

A la fin des deux années d'études, a lieu un examen dont les notes ajoutées à celles des examens hebdomadaires permettent d'obtenir le Certificat d'instruction des Écoles pratiques.

Telle est l'organisation des Écoles d'Horticulture. Les études y sont fort bien comprises et doivent donner d'excellents résultats. Il est à souhaiter que le nombre des élèves augmente et permette d'en fonder de nouvelles.

CONCLUSION.

Nous venons d'achever une étude qui, quoique brève, donne une idée de ce qu'est la culture florale sur la Riviera française. On pourrait s'étendre beaucoup sur certains points techniques que l'agriculteur nous reprochera sans doute d'avoir passé sous silence, et qui sont peut-être pour lui la principale de ses préoccupations : ce sont certaines maladies des fleurs, certains procédés de fumures, qui peuvent avoir des conséquences très considérables. Malheureusement, il ne nous a pas été donné d'avoir sur ces points des renseignements très précis ; d'ailleurs le cadre de ces quelques notions générales sur la culture florale en aurait peut-être souffert.

Qu'il nous suffise de constater qu'en général l'horticulteur du Sud-Est est heureux de sa situation et qu'il ne manque pas d'étendre chaque année, et dans la mesure du possible, la surface de ses cultures florales.

Les statistiques du commerce des fleurs (1) révèlent des chiffres intéressants. En attendant, nous pouvons en citer quelques-uns de production florale qui donnent une impression très nette de l'activité économique que doit faire régner dans une commune la culture des fleurs. Ils nous ont été fournis par les producteurs eux-mêmea et il est intéressant de les signaler (2) :

JASMIN.

Centres producteurs.	Nombre de kilos de fleurs produits.	Centres producteurs.	Nombre de kilos de fleurs produits.
Mouans-Sartoux. . .	60.000	La Roquette-sur-Siagne.	15 à 20.000
Le Plan de Grasse. .	50.000	Pégomas.	10.000

ROSE DE MAI.

La Colle.	1.000.000	La Roquette. . . .	100.000
Grasse.	200.000	Valbonne.	80.000
Tourettes.	150.000	Mougins.	60.000
Mouans-Sartoux. . .	150.000	Pégomas.	50.000

TUBÉREUSE.

La Roquette.	6.000	Mouans-Sartoux. . .	2.000
Pégomas.	15.000	Mougins.	1.000
Mandelieu.	6.000		

LA CASSIE.

Cannes (La Croix des Gardes)	40.000	Mougins.	5.000
Vallauris.	40.000	La Roquette.	1.000
Le Cannet.	20.000		

(1) Voir la deuxième partie intitulée « Commerce » page 72 et suivantes.

(2) Les chiffres indiquent le nombre de kilogrammes de fleurs produits en une année normale. Ces chiffres peuvent être dépassés ou ne pas être atteints mais ce sont ceux sur lesquels l'horticulteur se permet d'espérer et certes un horticulteur est rarement optimiste.

Ajoutons qu'un hectare de violettes ne rapporte pas moins de 6.500 à 7.000 francs et laisse de 4.500 à 5.000 francs de bénéfice net à son propriétaire.

Telle est la culture florale; elle fait régner la prospérité sur ces côtes méditerranéennes qu'un soleil toujours chaud et un ciel toujours pur favorisent.

Une activité sans pareille y règne, et, dans cette région embaumée de notre France, il n'est plus vrai de dire que l'industrie enlève des bras à la terre. Culture et industrie s'unissent, s'entrelacent, poursuivent un même but et ont un même objet. Partout, ce sont des fleurs; là elles sont encore en boutons, ici elles s'épanouissent; elles semblent refléter le bonheur et la prospérité de tout ce pays si favorisé de la nature. Et de ce vrai paradis terrestre, nous les allons voir se répandre sur toute la surface du globe, pour y apporter partout un peu de cette vie, un peu de cet éclat réchauffant et plein de gaieté qui a valu à la région où elles sont nées sa dénomination de Côte d'Azur.

DEUXIÈME PARTIE

LE COMMERCE DES FLEURS

Sur les coteaux de la Provence, les couleurs vives des fleurs se marient au vert grisâtre des oliviers et constituent sa richesse. Mais parmi elles, il convient de distinguer les fleurs coupées, principalement destinées à la vente dans les magasins et à l'expédition à l'étranger, et d'autre part, les fleurs de parfumerie qui font, de leur côté, l'objet de transactions spéciales. Nous étudierons successivement le commerce des fleurs coupées et le commerce des fleurs de parfumerie.

SECTION I

Le Commerce de la Fleur coupée (1)

Le commerce des fleurs coupées, l'industrie florale que les horticulteurs de la Riviera ont élevé au niveau actuel, remonte à peine à un demi-siècle. L'initiateur du commerce fut, parait-il, le poète jardinier Alphonse Karr qui en avait tracé la voie vers 1852, par l'expédition à la capitale de modestes petits bouquets de violettes. Ce sera toujours avec gloire que les horticulteurs de la Côte d'Azur se rappelleront le poète des roses.

C'est en novembre 1871 que fut expédié de la Côte méditerranéenne à Paris le premier colis de fleurs destinées à être vendues. Facturé 8 fr. 15 à Nice, transport compris, il fut vendu aux Halles à Paris, 84 francs, soit dix fois plus. Ce résultat marque une date importante; elle peut être considérée comme le point de départ du mouvement qui devait, quarante ans plus tard, placer le commerce floral de la Provence au premier rang

(1) Cette partie de la monographie a été spécialement rédigée par M. Albert Devicq.

devant l'étranger. Ainsi, de 6 millions de kilogs en 1904, le trafic floral méditerranéen est passé à 10 millions en 1910, soit un accroissement de 4 millions de kilogs, c'est-à-dire de 66 o/o en sept ans (1).

Ce commerce se fait dans le Var et les Alpes-Maritimes, principalement aux environs de Grasse, dans la plaine abritée qui s'étend au pied de l'Estérel, jusqu'aux rivages de Cannes et de Menton « terre promise, dit Mistral, où le roc, la hutte en pierres sèches de bois et d'oliviers s'enveloppent, où les femmes à pleines corbeilles moissonnent les jasmins, les tubéreuses et les rosiers ». Depuis, grand a été le chemin parcouru, énormes les progrès réalisés ; un mouvement ascendant et ininterrompu a été particulièrement constaté tous les ans ; mais c'est surtout dans ces vingt dernières années que le plus grand développement a été donné.

Les fleurs, qui font partie des denrées périssables (2), exigent un transport rapide, un matériel spécial, des soins appropriés. Les conditions générales de transport auxquelles sont soumises les marchandises ordinaires ne leur suffisent pas, et l'on pourrait dire que pour elles, les soumettre au régime commun, ce serait limiter leur transport à un rayon extrêmement restreint. Les Compagnies de Chemins de fer, le P.-L.-M. entre autres, soucieuses des intérêts généraux, en même temps que de leurs intérêts particuliers, ont réalisé sur ce point des progrès qu'on ne saurait trop louer.

Des expositions et des concours se sont tenus et se tiennent régulièrement en France et à l'étranger. La concurrence de l'Italie, de l'Allemagne et de l'Autriche, ont obligé la France à augmenter à la fois et la quantité et la qualité de ses fleurs (3).

(1) Ces chiffres sont extraits de la conférence de M. Aussel. — *Petite Revue Agricole et Horticole* du 24 sept. 1911.

(2) C'est-à-dire des produits susceptibles de se détériorer rapidement.

(3) On évalue moyennement à 7.000 le nombre d'établissements, grands et petits, qui dans les deux départements des Alpes-Maritimes et du Var, se livrent à l'exploitation florale. Les superficies cultivées peuvent être évaluées à 8.000 hectares. Le rapport annuel peut être compté pour une somme moyenne de 63 millions. (Renseignements extraits de la remarquable conférence de M. Aussel, déjà citée.)

Examinons maintenant la situation du commerce floral pris dans son ensemble économique. Trois questions peuvent, semble-t-il, se poser à propos du commerce des fleurs. Nous nous efforcerons de déterminer, en premier lieu, comment s'opère l'achat et la vente, en un mot, comment s'effectue l'approvisionnement. Nous nous demanderons ensuite quel est le mode d'emballage, d'expédition et de transport employés; nous rechercherons enfin quels sont les débouchés et quelle est la situation de la France vis-à-vis des pays étrangers.

CHAPITRE PREMIER

LES APPROVISIONNEMENTS

§ 1er. — Les Marchés

Chaque matin, de bonne heure, propriétaires ou horticulteurs vont porter au marché les fleurs de leurs propriétés ou de leurs serres. Les marchés aux fleurs se tiennent à Cannes, allées de la Liberté ; à Nice, cours Saleya ; à Antibes et à Ollioules. Là, se rencontrent des fleuristes qui plus tard écouleront à la clientèle locale les fleurs exposées, soit dans leurs magasins, soit sur des étalages en plein air. Les fleuristes vendent aussi à d'autres fleuristes, soit parisiens, soit étrangers; mais certains se contentent d'acheter et de vendre à la clientèle de la capitale, en se servant de l'intermédiaire des mandataires aux Halles. Pour certaines fleurs déterminées, les propriétaires se passent de fleuristes et s'entendent directement pour l'écoulement de leurs produits avec un fleuriste de la capitale, ou de quelque autre ville française.

Le marché de vente à Cannes est peu important, comme marché de gros, mais c'est certainement le marché au détail le plus considérable du littoral. On suit surtout les cours d'Antibes, gros marché de fleurs et un peu celui de Nice. A Cannes, et à Antibes, il n'y a pas de criées.

La Provence cependant possède de nombreux autres marchés, qui se tiennent soit chaque semaine à jour fixe, soit au moment des récoltes, mais ils sont moins fréquentés ; ce sont ceux de Marseille et d'Hyères, de Vintimille et d'Ospedaletti (1). Ne pouvant décrire tous les marchés régionaux, nous nous contentons de fournir, à titre d'exemple, une courte monographie sur les marchés d'Ollioules et d'Antibes. Le marché d'Ollioules se tient chaque semaine le samedi ; celui de Nice tous les jours.

Il est particulièrement intéressant, à ce propos, de signaler l'organisation spéciale du marché d'Ollioules ; il possède trois criées qui se partagent la vente. L'ouverture des criées a lieu invariablement du 20 au 30 octobre, date qui permet surtout l'exposition des chrysanthèmes, car, ô ironie du sort ! la première fête des fleurs est la fête des morts, la Toussaint.

Il y a évidemment, à l'ouverture, pénurie de fleurs, sauf quelques narcisses et renoncules qui font l'ouverture ; 50 acheteurs se pressent à peine devant le bâton du crieur pour jeter la surenchère. Le nombre des producteurs apportant au marché dépasse néanmoins 250 en pleine saison (2).

(1 Le 1er marché aux fleurs a été créé à Ospedaletti Ligure. Ospedaletti est la partie maritime de Coldirodi : elle doit sa fortune à son climat privilégié. Coldirodi ayant ressenti la crise de l'olivier et de l'oranger obligea ses habitants à aller en France chercher une condition meilleure. Revenus au pays, ils y implantèrent la culture de la rose. La diffusion de cette culture détermina le besoin d'un marché aux fleurs dans une localité voisine de la mer, à proximité des chemins de fer. De sorte que le marché libre comme heure et organisation existait déjà en fait, quand, en 1894, la municipalité se proposa de l'instituer. Jusqu'à ce moment les horticulteurs exposaient journellemnt la marchandise qui n'avait pu être vendue sur le marchepied de la cour de la gare d'Ospedaletti. L'institution officielle date de 1896. Le marché d'Ospedaletti recueillit pendant quelques années toute la production florale de la région jusqu'à ce que furent créés ceux de Bordighera en 1898, d'Arma di Taggia en 1899, et de Vintimille, en 1904. Celui d'Arma di Taggia s'est spécialisé à la violette de parfumerie et d'exportation ; celui de Bordighera a été absorbé par celui de Vintimille, qui rivalise actuellement avec celui d'Ospedaletti. Tous deux représentent actuellement les collecteurs naturels, les débouchés par lesquels doivent nécessairement passer les fleurs de la Riviera. C'est pourquoi nous avons cru utile de les mentionner.

(2) En 1911, les criées s'ouvrirent seulement le 23 novembre, avec très peu de fleurs. Il est intéressant à cette occasion de faire un rapprochement entre les prix de vente, sur cette criée, en novembre 1911 et janvier 1912 :

Dès l'ouverture du marché, fin octobre, quelques rares producteurs privilégiés voient cependant, comme en 1912, leurs produits se vendre à bas prix. Nombreuses sont les variétés qui chaque année viennent augmenter ce marché, toutes les fleurs y sont presque représentées. Tous les ans, c'est au lendemain des fêtes de Noël et du Jour de l'An que les prix baissent, pour se relever aussitôt. Par contre, l'approche de la fête de Saint-Joseph, par exemple, vient redonner au marché d'Ollioules une certaine vitalité. Les expéditions en gare dépassent alors, pendant une semaine, plus de 1.000 colis par jour.

La ville d'Antibes, elle aussi, a une situation privilégiée ; elle se trouve en effet dans un centre économique important, elle est douée d'une originalité propre en même temps que d'une vie active et commerciale. Aussi son marché de gros est il un des plus importants de la région (1). On y trouve le paysan antibois qui est, sans contredit, l'un des types les plus intéressants de la Provence, et sur son marché viennent s'alimenter la plupart des commissionnaires de la Riviera.

La gare d'Antibes expédie, même dans les moments de crise, au moins de 800 à 900 colis tous les jours ; l'œillet, d'une façon générale supportant mieux le transport que la rose, est très apprécié et les variétés qui voyagent bien sont, quoique ordinaires (2), particulièrement recherchées sur le marché.

Ces marchés s'ouvrent généralement en mi-septembre et ferment aux approches du mois de mai ou de juin ; cependant, parfois vers le milieu de mai et malgré l'époque avancée de la

1911	Prix aux	100 douzaines :	narcisses, 13 à 17 francs.
»	»	»	renoncules, 0.30 à 0 45.
»	»	»	violettes, 5 à 9.
1912	»	»	narcisses, 3 à 11 francs.
»	»	»	renoncules, 0.35 à 0.50.
»	»	»	violettes, 10 à 12.

On peut ainsi déjà apercevoir la grande variété des cours.

Ces chiffres nous ont été fournis par le Directeur du *Réveil Agricole* à Marseille.

(1) Consulter l'ouvrage de M. Jules Grec : Antibes, un coin horticole du Midi.

(2) Variétés Mira et Princesse Yoreski (Voir la *Petite Revue Agricole*, N° du 28 janvier 1912, page 20, un article sur les œillets qui voyagent).

saison, à Nice et à Cannes, les expéditions de fleurs ne paraissent pas devoir cesser (1).

C'est à Paris principalement qu'est organisée une criée (2) : le carreau des Halles. La vente des fleurs en provenance du Midi y est énorme (3). Mais en ce qui concerne la violette, qui vient surtout du marché d'Hyères, sur place les prix sont assez peu rémunérateurs ; ils oscillent de 10 à 25 francs les 100 bouquets, exceptionnellement de 30 à 35 francs pour la fête de la Noël ; heureusement que des apports en masse modifient assez vite les cours des deux criées d'Hyères (4).

(1) Notamment en 1910.

(2) Depuis 1911 le Conseil d'Etat a décidé que les approvisionnements qui étaient jusqu'à cette époque admis sur le carreau forain des Halles à Paris, concurremment avec les cultivateurs qui y amenaient leurs produits, ne pourront plus y avoir accès. La loi du 18 juillet 1886 exige en effet qu'on écarte du carreau les revendeurs, alors même qu'ils justifieraient être propriétaires de leurs denrées, car ne doivent être débitées sur le carreau que des marchandises de producteurs, qui n'aient pas changé de mains et qui soient revendues par celui qui les a récoltées ou en son nom.

(3) C'est ainsi qu'en mai 1912, par exemple, il a été vendu :

4.005	colis	de roses à 0 fr. 30 et 0 fr. 70 la douzaine.
51	»	de violettes de Parme, de 2, 3 francs le bouquet.
5.835	»	d'œillets de 0.50 à 1 fr. la douzaine.
16.442	»	de fleurs diverses de 0.60 à 8 fr. la douzaine.

Soit 26.383 colis représentant une valeur de 189.210 fr. 50.

(4) Il nous paraît intéressant de signaler l'importance prise par Hambourg au point de vue du commerce floral. C'est un fait du reste tout récent et la conséquence du luxe et de la richesse générale. Encore aujourd'hui le goût des décorations florales qu'on emploie jusqu'à la profusion dans les bals et dîners d'apparats est limité aux classes supérieures et ne se répand qu'avec lenteur dans la bourgeoisie. Il est tout à fait inconnu dans le peuple. C'est il y a 3 ans que ce sont fondées seulement les criées. Il en existe deux à l'heure actuelle. Les fleurs viennent surtout du littoral méditerranéen français. Les envois sont centralisés à Toulon, d'où ils sont conduits à la frontière par un express spécial de la Cie P.-L.-M.; à partir de Belfort, le transport rapide est assuré par l'une des trois compagnies fondées à cet effet. Les deux premières sont allemandes, la troisième est française. Les wagons de fleurs attachés à la queue d'un des trains rapides de la ligne Bâle parviennent à Hambourg dans un délai de 48 heures. Depuis un an, les Italiens ont organisé de leur côté un service rapide par le Simplon.

Les fleurs les plus appréciées à Hambourg sont les roses et les œillets. Il se vend également d'importantes quantités de violettes, de giroflées et de mimosas. Les lilas qui venaient autrefois de Paris sont maintenant produits par la

§ 2. — Les Contrats d'achat et de vente

L'expéditeur qui se livre au commerce floral achète une partie de ses fleurs aux paysans des Alpes-Maritimes, l'autre partie en Italie. Pour ce dernier cas, il envoie des employés au marché de Vintimille, qui se tient tous les jours à 4 heures de l'après-midi ; mais le côté matériel de la vente diffère en France et en Italie. En Italie, les fleurs sont vendues par 1000 et non triées ; en France, par douzaine et soigneusement triées. Aussi, comprend-on facilement que les fleurs se vendent sur le marché italien à un prix relativement faible. Le fleuriste ou son employé traite directement avec le paysan sur le marché de Vintimille ; il emploie rarement un intermédiaire.

Sur tous les marchés français, la vente individuelle est la vente courante. Le propriétaire, l'horticulteur, ou mieux le producteur, s'entend sur le marché pour une somme fixe pour une quantité de fleurs ; parfois cette vente est indirecte, alors elle s'effectue à l'aide de commissionnaires.

Le fleuriste achète au producteur les récoltes, sur pied ou à la douzaine de fleurs ; dans les deux cas, on vend tout sur pied, mais dans le premier contrat l'obligation de livrer la totalité n'est pas aussi stricte, et c'est le deuxième procédé qui est le plus employé ; il est plus fixe, plus stable, car le froid peut venir brûler les récoltes et ouvrir ainsi la porte à d'innombrables procès.

D'ailleurs, la vente collective ne saurait exister. Seuls, les Syndicats qui existent, c'est-à-dire Syndicats d'horticulteurs, ont un but de défense des intérêts collectifs, mais ne s'occupent pas d'opérations de vente (1).

Hollande et l'Allemagne. D'importantes forceries se sont installées dans les environs et commencent à vendre jusque sur le marché français.

Voir : le commerce des fleurs fraîches à Hambourg (La *Petite Revue Agricole et Horticole*, N° du juillet 1911, page 155.)

(1) Les Syndicats, par exemple celui de Cannes, achètent en commun du jus de tabac et font certains prêts : ce sont les seules opérations commerciales auxquelles ils se livrent.

Il est intéressant de signaler aussi que dans la région de Lalande et

Les fleurs ainsi achetées seront écoulées sur le marché local principalement. Certains fleuristes préfèrent cependant vendre à des fleuristes de la Capitale, ou de quelques villes françaises ou étrangères. A Paris, certains fleuristes ou propriétaires expédient leurs fleurs, qui sont soumises aux feux des enchères publiques au Carreau des Halles.

En ce qui concerne les modes et procédés de paiement entre producteurs et fleuristes, il faut dire que le marché à terme est peu employé. Avant la récolte, le producteur s'engage à livrer une certaine quantité de fleurs. Le paiement partiel est parfois antérieur à la livraison ; mais il est surtout effectué à une date postérieure.

Les achats au marché se font généralement au comptant ; les achats fixes se paient par acomptes, à la fin de chaque mois, ou fin mai, ceci, après entente, tous les quinze jours, ou tous les trois mois, selon la demande et la solvabilité du vendeur ou de l'acheteur. Pour les petites ventes on paie au comptant.

d'Ancauville (Haute-Garonne), jusqu'à ces dernières années des producteurs vendaient principalement les violettes de Parme sur le marché de Toulouse où des intermédiaires les achetaient pour les expédier à leurs clients, ce qui leur rendait des bénéfices considérables. Les producteurs comprirent qu'en s'organisant eux-mêmes ils pourraient avoir ces gains. Après avoir constitué un Syndicat en 1908, ils fondèrent une coopérative à laquelle s'inscrirent, comme adhérents, 124 des 300 cultivateurs. Les encouragements ne manquèrent pas à la nouvelle Société, même de la part de la caisse régionale du Crédit Mutuel de Toulouse. Mais la coopérative rencontra quelques obstacles : de nombreux adhérents se retirèrent. Actuellement il n'en reste que 64. Cependant cette Société fonctionne et voici comment : tous les matins, de bonne heure, les sociétés apportent leurs bouquets de violette au siège de la Coopérative. Une commission spéciale y applique un numéro qui indique la qualité suivant une échelle établie. Le poids des bouquets influe beaucoup sur cette classification : de 150 à 200 grammes maximum. Le jour même, on les emballe et on les expédie aux clients et commissionnaires sur Paris et Londres. Ces marchés envoient ensuite à la Coopérative les bulletins de vente contenant les prix obtenus. La Coopérative a un compte courant à la caisse régionale de Toulouse. Celle-ci avance les sommes en échange desquelles elle reçoit les chèques envoyés par les commissionnaires, les mandats et l'argent envoyés par les clients. La différence au crédit de la Coopérative constitue les bénéfices de la saison. En 1911, on en prévoyait d'assez forts sur les 75.000 francs d'affaires. C'est là une tentative qui méritait d'être signalée.

Consulter le Bulletin du Bureau des Institutions économiques et sociales, 23e volume, 3me année, nº du 9 septembre 1912 (la Société Coopérative des Producteurs de violettes de Toulouse).

Quant à la vente entre les fleuristes et leurs clients, elle se fait, soit sur facture aux clients qui demandent les prix par télégrammes, et commandent de même, facture réglable généralement par semaine pour les gros clients, inconnus ou peu certains.

D'autrefois, et malheureusement trop souvent, la vente se fait à la commission. Les fleuristes adressent leurs produits à des maisons, qui vendent les fleurs et qui leur retournent les quantités dont ils ne veulent plus. Mais comme il n'y a là aucun contrôle, c'est une véritable question de confiance actuellement par trop exploitée.

Quant à la vente dans les magasins, elle se fait à la douzaine ou à la fleur (1). Le fleuriste vend sur place en effet ce qu'on appelle les « travaux ouvragés », c'est-à-dire les gerbes de fleurs, corbeilles, garnitures de voitures.

Les conventions pour plusieurs saisons sont impossibles à cause des cours très variables des fleurs.

§ 3. — **Commissionnaires et Courtiers**

Les courtiers sont à Nice, à Antibes et à Cannes. Ce sont des gens du marché aux fleurs et aussi des fleuristes qui ne vendent pas en magasins ou qui vendent peu. Parmi eux, on peut donc distinguer : les uns s'occupent spécialement de courtage, les autres sont aussi des fleuristes. Bien souvent, le courtier, sans qu'on lui demande un intermédiaire, apporte lui-même ses fleurs et vient spontanément les offrir.

Les courtiers sont nombreux à Paris ; cependant, à Cannes, il y a des propriétaires et des revendeurs qui expédient à des commissionnaires aux Halles, à Paris, de la fleur courante. On connaît les traits qui caractérisent le commissionnaire : c'est un intermédiaire ; sa mission consiste à trouver acquéreur des

(1) Dans la vente de la fleur, on paie en plus le transport et l'emballage. Colis de 5 kilos : gare 1 fr. 50 ; 10 kilos : gare 2 fr. 25 ; si le colis est expédié à domicile, 0 fr. 25 en sus. Pour les plantes, les barèmes sont très différents. D'ordinaire l'emballage est facturé en sus du prix de revient.

quantités offertes ; si ses démarches sont couronnées de succès, il vend à des prix plus ou moins forts, selon la demande du fleuriste.

La majeure partie des fleurs ordinaires va à la Commission, à Paris ; cette Commission a abîmé le commerce, prétendent les fleuristes, car ces intermédiaires vendent à vil prix, prennent 10 o/o d'honoraires, plus les frais de bureau et de manutention ; en somme, ils vendent à très bas prix. Parfois, le producteur vend à perte ; c'est là l'aléa de l'offre et de la demande. La fleur étant à vil prix à Paris, les expéditeurs et fleuristes de la Provence perdent ainsi de l'argent.

§ 4. — Prix de vente et leurs variations

Pour ce qui est des prix de vente, ils sont comme les femmes, je veux dire excessivement variables. La vente des fleurs dépend, en effet, de trois facteurs : des fêtes qui augmentent le nombre des cadeaux et, par conséquent les colis, du nombre des étrangers en France, et de la température qui influe sur la production florale. Ici surtout, c'est l'importance du temps, facteur essentiel de toute évolution, mais principalement de l'évolution agricole, dont il faut se préoccuper. La culture florale est un métier saisonnier et les circonstances naturelles, le cours des saisons, la variabilité de la température, les aléas du climat laisssnt jusqu'au jour de la récolte le producteur incertain sur les résultats obtenus.

Nous donnons, à titre de curiosité, quelques exemples de prix de fleurs pour montrer leur extrême diversité (1) :

I. — Les Roses

Belles roses de serres : 6 à 15 et 20 francs la douzaine après décembre (saison 1913) ; 25 à 30 francs aux environs de la Noël.

(1) Ces renseignements et ces chiffres nous ont été fournis par le principal fleuriste de Cannes.

Rose courante ou d'expédition : 2 fr. 50 à 3 francs la douzaine ; 0 fr. 30 à 0 fr. 50 quand le temps est beau.

II. — Les Œillets

Ordinaires :	de 0.15 à 0.50 la douz.,		oct. 1913
—	de 1.00 à 1.50	»	oct. 1912
Américains :	de 0.60 à 0.70	»	oct. 1913
—	2 francs	»	oct. 1912

A grosses fleurs : 10 à 12 francs aux fleuristes
— 18 à 20 francs au détail

III. — Le Mimosa

0.70 le kilo, octobre 1913
1.70 » » 1912
15 francs le kilo le mimosa dealbata forcé au mois de décembre (novemb. 1913 surtout)

IV. — Les Tubéreuses

5 à 6 fr. les 100 tiges en novembre 1913
10 à 12 fr. » en 1912

V. — Les Anémones

4 à 5 francs en octobre 1913
2 fr. 70 et 3 francs parfois.

Ainsi, l'on s'aperçoit aisément que les variations de prix son énormes selon la température qui augmente ou raréfie l'abondance des fleurs et que, d'une année à l'autre, selon la rigueur du climat, les prix changent considérablement.

En octobre 1913, il y a eu une crise grave sur le littoral, due à une surabondance de fleurs dans le Nord. En 1913, en effet, les départements du Nord ont vu leur production s'accroître considérablement par suite d'une température fort douce. Des expéditions nombreuses se sont effectuées dans le Midi mais

quelques mois après, la Provence était, à son tour, en surproduction, ce qui occasionna une diminution excessive à la Noël.

Au point de vue des prix de vente, les producteurs ont essayé de s'entendre, mais ils n'ont pu y réussir ; toutes les tentatives d'association, ayant pour but une fixation relative des prix, ont échoué, probablement sous l'influence principale de ce facteur important, mais trop variable, nous le répétons, le climat.

Ainsi, sur un même marché, les prix varient extraordinairement, simplement d'un mois à l'autre. On a vendu :

A Antibes : octobre 1911, Œillet, 0.70 à 0.90 la douzaine ;
» novem. 1911, » 1.50 à 1.60 »

A Nice et à Cannes : octobre 1911, Œillet, 0.40 à 0.60 la douzaine ;
» » novem. 1911, » 0.60 à 0.80 »
» » octobre 1911, Mimosa, 0.75 à 1 fr. le kilo ;
» » novem. 1911, » 1 fr. à 1.20 »

A Vintimille et Ospedaletti : oct. 1911, Mimosa, 2 fr. à 2.75 le cent
» » nov. 1911, » 3 fr. à 4 fr. »

De même, il suffit de comparer le prix de vente en octobre, à l'ouverture de la saison et, en mai, quand le marché commence à tirer à sa fin, pour constater de curieuses différences et de brusques écarts. Les belles variétés d'œillets qui, en pleine saison, se vendent 0 fr. 80 et 0 fr. 90, tombent à 0 fr. 40, et les variétés courantes de 0 fr. 40, à 0 fr. 15 et 0 fr. 10. Aussi, dans le Midi, réclame-t-on avec acharnement la suppression de la Commission, pour lui substituer la vente à la facture, d'autant plus que la concurrence entre producteurs est acharnée, ce qui permet aux commissionnaires d'être très libres dans la vente.

Il est généralement admis que de toutes les fleurs, les orchidées sont les plus coûteuses. Cette cherté a pour facteur essentiel le goût croissant des fleurs à notre époque ; les fleurs apparaissent désormais dans toutes les fêtes et réceptions, réjouissances et banquets, bataille de fleurs et cérémonies. La production s'étend d'autre part, et de nouveaux types se font jour, véritable produits de la forcerie. Aussi leur cherté croit-elle avec leur importance.

Volontiers, on cite à cette occasion l'exemple de ce spécimen parfait d'une variété rarissime, qu'un amateur anglais n'hésita pas à payer 43.375 francs, à la suite d'enchères sensationnelles. Il est cependant des fleurs qui n'ont rien d'exotique et qui ont néanmoins trouvé acquéreur à des prix tout aussi inattendus. Le journal des Fermes et Châteaux de Bruxelles donne à ce propos des chiffres intéressants. Un violettier Marie-Louise et un Lys Victoria Regina ont été vendus 15.000 francs chacun. Des oignons de tulipes ont été récemment payés 12.000 florins, soit 24.960 francs. Les roses ont également suscité de véritables folies ; un rosier Madame Grant a été acheté 25.000 francs par un amateur de Dublin ; un pied de la variété Hélène Gould a valu 35.000 francs. Mais la palme revient sans conteste à un tulipier nain coté 39.000 florins, soit 82.160 francs et surtout à un œillet giroflée blanc ; pour en devenir possesseur un milliardaire américain a dû signer un chèque de 176.000 francs.

Jusqu'à ce jour donc, il y a un équilibre entre la production et la consommation. Tout laisse à supposer qu'il en sera de même à l'avenir. Est-ce à dire qu'il n'y aura jamais de périodes durant lesquelles l'abondance de production soit supérieure à la demande ? Une surproduction momentanée se produit quelquefois pour les fleurs. Quel est le phénomène qui provoque cette surabondance essentiellement temporaire ? Un brusque réchauffement de la température qui peut doubler pour quelques jours la production normale, au moment même où la demande se fait moins active. Les producteurs qui n'ont alors qu'une partie de leur marché vendue à des prix fermes, cèdent aux sollicitations toujours alléchantes de commis peu scrupuleux, lesquels considèrent moins le prix de vente avantageux, que le nombre de colis à recevoir, qui leur assureront une excellente commission. C'est donc durant une semaine un déversement sur une même place d'un stock de marchandises trop considérable, écoulé à des prix sacrifiés.

Cette perturbation sur le marché amène un malaise dont le commerce de la place souffre cruellement. Les commissionnaires sérieux en sont gênés et condamnent cette situation ;

toutefois il faut convenir que ce sont les producteurs du Littoral qui en subissent la conséquence la plus fâcheuse.

L'effet contraire se produit ; on ne pourrait alors invoquer l'insuffisance des cultures pour une série de jours pendant lesquels l'offre peut rester inférieure à la demande, par suite d'un refroidissement de la température, qui provoquant une restriction de la floraison, amène le manque momentané de fleurs et cause sur les mêmes marchés une hausse de prix exagérée.

Faut-il donc conclure à l'insuffisance ? Non. Ce n'est pas sur des points extrêmes qu'il convient de juger l'ensemble du commerce floral. La moyenne actuelle prouve au contraire que les horticulteurs de la Riviera ont respecté la loi de l'offre et de la demande ; ils s'y sont conformés avec le souci de leur prospérité.

CHAPITRE II

LES TRANSPORTS

§ 1er. — L'Emballage

La fleur une fois vendue sur le marché, livrée au fleuriste transportée à son magasin, est soigneusement emballée avan d'être expédiée au consommateur. L'utilité d'un bon emballage se manifeste au double point de vue de la vente et du transport, l'emballage doit être léger, solide, maniable, le mode de fermeture doit garantir des spoliations les fleurs qui y sont exposées plus que toutes les autres marchandises. En outre, l'emballage doit être fait avec goût, présenter avantageusement les produits à la vente, tout en se conformant aux habitudes commerciales des marchés. Les frais supplémentaires que nécessite un emballage soigné sont largement compensés par la plus value qu'acquiert le produit. Mais les expéditeurs doivent se garder

ici d'abus et de manœuvres ayant pour but de tromper l'acheteur sur la qualité, la quantité ou l'origine des produits. C'est ainsi que la pratique du fardage, procédé qui consiste à placer à la partie supérieure de l'emballage les plus belles fleurs, alors que le reste est médiocre, est répréhensible, de même que l'utilisation comme coussin de fond des emballages, d'une quantité excessive de matériaux de garnissage, ayant pour objet de tromper l'acheteur sur la quantité réellement offerte.

Les fleurs cultivées dans la région d'Hyères et de Cannes et que l'on expédie, sont la violette, l'anémone, la renoncule, l'œillet et le mimosa.

Les violettes, par exemple, sont, au fur et à mesure de leur cueillette, mises en paquets par les mains expertes des ouvrières et sur le terrain même, afin d'éviter des pertes de temps. Les bouquets sont de grosseurs variables suivant la destination : le bouquet de 35 à 40 fleurs pour l'Angleterre, de 50 à 60 pour Paris et l'Allemagne, de 100 et au-dessus, dit bouquet « bouleau » pour l'Allemagne. Les autres fleurs sont mises en bottes de 12, les roses par 25, 50 ou 100 (1). La cueillette, l'emballage sont principalement l'œuvre des femmes qui viennent du Piémont (2) et dont les doigts agiles conviennent à cette délicate besogne. Mieux que les hommes, elles savent éviter aux fleurs les coups, les chocs qui en altèrent l'aspect, en compromettent la conservation et les disposer dans les fines corbeilles de la façon la meilleure pour attirer et séduire l'œil de l'acheteur.

Dans toutes les expéditions, en effet, l'ouvrière joue un rôle considérable, mais elle intervient surtout dans l'emballage de la violette, pour laquelle elle accomplit presque seule les multiples travaux que cette plante exige, travaux de plantation, de récolte, de confection des bouquets. L'élément féminin est fourni en petite partie par des filles du pays, mais c'est principalement l'élément italien qui domine.

(1) Voir un intéressant article : les Variétés de Roses qui supportent bien le voyage, par M. Albert, horticulteur en Suisse ; *Petite Revue, Agricole et Horticole* du 14 janvier 1912.

(2) Voir dans la quatrième partie de cette étude, la condition sociale de ces ouvrières, page 187.

Aussi, à l'époque de la mise en végétation de la violette, c'est-à-dire fin août et courant septembre, les trains débarquent dans la région une foule de jeunes filles, généralement de 16 à 25 ans, venant de tous les points de l'Italie pour faire la saison. La plupart ont déjà travaillé à ces expéditions ; les nouvelles venues s'y initient très vite. L'ouvrière italienne, plus sobre et moins exigeante, se prête mieux, il faut le dire, aux exigences du patron ; quel que soit le temps, pluie, vent, rosée, la cueillette et l'emballage fontionnent toujours avec elle et la vente s'opère ainsi sans interruption. Hâtons-nous de reconnaître, cependant, que les emballeuses de Provence employées à ce travail ont acquis sous ce rapport une réputation d'habileté, de dextérité et de goût tout à fait méritée (1).

Les emballages habituellement employés sont les paniers rectangulaires en roseau refendu et montés en osier, avec fil de fer. Quelques types ont les deux petits côtés formés par une planchettes : ce sont les emballages dits « type Simond ». Ils sont de différentes grandeurs, suivant que l'on fait des colis de 3, 5 ou 10 kilogs, à raison de 0 fr. 35 à 0 fr. 60 la pièce. L'emballage se fait aussi par panier d'osier, généralement de 5 kilogs. D'ailleurs le train des fleurs 3832 n'accepte que ces colis (2).

On a renoncé à l'expédition dans du carton (3), car il fond par humidité. Le roseau, d'autre part, est préférable au bois, car le bois s'écrase et le roseau plie. Même pour la Russie, on emploie l'osier, sauf quand il fait très froid ; alors on se sert de caisses, surtout pour les grosses expéditions de 5 et 10 kilogs.

Les paniers sont le plus souvent parés d'un papier blanc ou rose, dépassant les bords, de façon à se rabattre une fois les corbeilles pleines.

(1) Voici, à titre de renseignement, une statistique sur le personnel employé dans les maisons expéditrices de fleurs dans le département des Bouches-du-Rhône en 1901 d'après la statistique du 23 mars 1901 du Ministère du Commerce et de l'Industrie, Direction du Travail :

Fleurs naturelles ; Personnes 63 ; Hommes 6, Femmes 57 ; Chefs d'Établissement H. 3, F. 4 ; Employés et Ouvriers H. 2, F. 10 ; Employées sans emploi, 2 femmes ; Travail. isolés H. 1, F. 41 ; Établissement d'après le nombre des ouvriers 6.

(2) Voir plus loin le règlement détaillé en ce qui concerne ce train, page 86 et suivantes.

(3) Du reste l'expédition par carton s'effectuait par la poste.

Les violettes sont rangées en deux ou trois rangs, et de manière à ce que seule la fleur paraisse, en intercalant les pédoncules, et à raison de 50, 60 et 80 bouquets, suivant les colis. Si le temps est chaud, on place au centre du colis un petit sachet en papier imperméable renfermant un morceau de glace, avec de la sciure de bois. C'est le transport au moyen « d'emballages isothermes », c'est-à-dire emballages à la glace. Récemment, les six réseaux de chemins de fer se sont mis d'accord pour exiger que les emballages isothermes comportent un aménagement étanche, de façon à éviter que les autres colis ne soient avariés par le coulage de la glace. Le poids de la glace est compté dans le poids total du colis, comme il le serait d'ailleurs pour un envoi du même genre, effectué aux prix et conditions des tarifs ordinaires de la grande vitesse; Si au contraire, le temps est froid, et pour les pays comme la Russie et l'Allemagne, on double intérieurement le panier de plusieurs papiers et d'une épaisse couche de ouate. Le papier ordinaire est lui même recouvert d'un papier résistant, dit papier d'emballage.

A ce propos, il nous paraît intéressant de signaler que la Société d'Études pour l'amélioration des emballages a obtenu l'autorisation d'installer dans le marché des Carmes, à Paris, un musée permanent d'emballage, qui s'est ouvert en avril 1910. Son but capital est de grouper les différents types d'emballages usités, osier, bois, carton, roseau, et de solliciter le concours d'inventeurs et fabricants qui croiraient avoir des modèles plus intéressants à présenter. Depuis une dizaine d'années, en effet, de grandes améliorations ont été apportées dans les expéditions, grâce aux fondateurs de cette association et des encouragements des Compagnies de Chemins de fer, P.-L.M. et Orléans. Le Musée permanent est destiné à devenir la pépinière où s'approvisionnent les Syndicats agricoles qui commencent à organiser à leur siège des collections d'emballage. Il aidera à organiser des concours et des expositions, il donnera des renseignements utiles aux propriétaires et réunira les modèles les plus caractéristiques usités dans les pays étrangers.

§ 2. — L'Expédition

L'expédition des colis de fleurs se fait toujours par colis-postaux de 3, 5 et 10 kilos en gare, par grande ou petite vitesse. Le colis de 5 kilos est le plus employé ; environ 75 o/o des expéditions. Les colis de 10 kilos sont rares ; on s'en sert uniquement pour l'Allemagne, l'Angleterre et les commerçants en gros.

Le petit colis se fait par petites boîtes de 350 grammes, assez râres pour l'étranger, et de 500 grammes en France. L'importance de ces expéditions augmente régulièrement d'année en année.

L'accroissement a été de 50 o/o en cinq ans.

Dans toutes ces expéditions, on paye toujours l'emballage et le transport en sus. Ainsi, pour un panier de 5 kilos, on paye 2 fr. 70, en plus, pour l'Allemagne via directe ; 3 francs pour l'Allemagne, via Paris, et pour la France 2-3 francs au maximum, selon le poids, pour un emballage soigné, compris transport et frais de douane. Mais ce qu'il faut retenir, c'est qu'un colis de fleurs n'est jamais expédié franco de port et d'emballâge, sauf en France.

En ce qui concerne les conditions générales de dimensions des colis, elles varient. De 0 à 5 kilos, aucune dimension n'est exigée ; de 5 à 10 kilos, un mètre cinquante sur n'importe quelle face. Pour les déclarations de valeur de 500 à 5.000 francs, le droit d'assurance de déclaration est de dix centimes par 500 francs ou une fraction, sauf pour les colonies où ce droit est de 20 centimes pour 300 francs. Quant au régime international, il varie avec les pays et selon les gares destinataires.

Au point de vue des tarifs, en principe, le prix du factage ne peut être acquitté par l'expéditeur pour les colis à destination de pays étrangers ; mais il est perçu au départ pour tous les envois à destination de l'Angleterre (convention du 18 juin 1886, article 3) ; les bulletins d'expédition et de déclaration de douane sont remplis, datés et signés par l'expéditeur.

Les colis-postaux sont transportés par les trains en usage

pour le service des colis de grande vitesse, et par le même itinéraire que ces colis. Leur expédition, leur transmission d'un réseau à un autre et leur livraison, ont lieu sur le territoire français dans le délai le plus court fixé par les règlements généraux pour le transport en grande vitesse (décret du 27 juin 1892). Sauf indication contraire de l'expéditeur, les colis-postaux pour l'étranger sont toujours transmis par la voie la plus courte, lorsqu'il n'en résulte pas d'augmentation dans le prix de transport (règlement du 18 juin 1892, article 5).

Un droit de 25 centimes est versé préalablement au profit du pays destinataire qui accomplit les formalités de livraison franco (décret du 28 août 1907, article 5). Ce droit n'est pas applicable à l'Allemagne, la Belgique, l'Autriche et l'Italie.

Les colis venant ou allant en Angleterre, Corse et Algérie sont exonérés du droit de timbre de 10 centimes et des frais de douane jusqu'au pays expéditeur. Pour les colis-postaux contre remboursement jusqu'à 500 francs, en gare 0 fr. 60, à domicile 0 fr. 85; de 500 à 1.000 francs, 0 fr. 85 à domicile, 1 fr.10 et 10 centimes par fraction de 500 francs jusqu'à 5,000 francs au maximum, plus 0 fr. 25, droit de retour à la gare des sommes encaissées. Pour les conditions d'admission des colis-postaux de fleurs, il est à signaler que le volume ne doit pas dépasser la dimension de 25 décimètres cubes (1).

(1) Nous donnons ici, à titre de renseignement, un tableau indiquant d'une manière précise les dimensions et volumes exigés par les différents pays :

Désignation des pays	Limite de poids	Limite de dimension	Limite de volume	Limite de déclaration de valeur
France. . . .	5 kos.	Sans limite à l'intérieur	Sans limite. . .	5.000 francs.
»	10 kos.	. . 1m 50	. . . »	» »
Allemagne . . .	5 kos.	. . 1m 50	. . . »	5.000 »
Angleterre . . .	5 kos. . . .	0m 60	. . . »	» »
Autriche. . .	5 kos. . . .	1m 50	. . . »	» »
(via Suisse ou Allemagne)	5 kos. . . .	0m 60	. . »	1.000 »
Belgique	10 kos. . . .	1m 50	. . . »	5.000 »
Espagne.. . .	5 kos. . . .	0m 60	. . . »	néant »
Italie.	5 kos. . . .	1m 65 long. .	»	1.000 »
»	» . . .	20m large. .	»	» »
Russie, via Marseille.	5 kos. . . .	0m 60	25 dm.3.	5.000 »
» via Allemagne.	5 kos. . .	0m 60	sans limite	» »
Suisse	10 kos. . . .	1m 50	. . . »	» »

L'Allemagne accepte les colis postaux encombrants avec déclaration de valeur, gare de remboursement, à livrer par express, avec affranchissement préalable du droit de douane.

L'Angleterre accepte les colis jusqu'à 5 kilos, avec déclaration de valeur, à livrer par express et affranchissement préalable des droits de douane ; stipuler le mot Ecosse pour les envois dans ce pays. Le service franco-anglais comporte trois coupures de poids, savoir :

1re coupure : Colis jusqu'à 1,300 grammes au départ de France.
» 3 livres au départ de l'Angleterre

2me coupure : Colis excédant 1,300 grammes ne dépassant 3 kilos au départ de France.
» au dessus de 3 jusqu'à 7 livres au départ de l'Angleterre.

3me coupure : Colis de 3/5 kilos au départ de France.
» de 7/11 livres au départ d'Angleterre.

Les dimensions maximum sont de 60 centimètres. Sur la déclaration de douane doit être porté un détail exact du contenu de chaque colis, sous peine de confiscation de la totalité du colis. Pour l'Espagne, le maximum est de 5 kilos ; à déclarer le poids net et brut de la marchandise en douane. Pour la Russie, le maximum, 5 kilos. La voie d'Allemagne est considérée comme la voie normale pour les colis postaux adressés des localités du centre et du nord de la Russie. La voie des paquebots français entre Marseille et les ports de la Mer Noire pour les colis à destination de la Russie méridionale.

Aucune dimension pour la voie d'Allemagne, 25 décimètres cubes pour la voie des paquebots français. L'emballage doit être soigné, de plus la déclaration de douane doit contenir le poids brut et net, la valeur totale et la valeur de chaque produit, en monnaie russe et française. Les fleurs ne sont pas soumises aux formalités spéciales en douane.

La Suisse accepte les colis postaux de 10 kilos maximum et les colis encombrants avec déclaration de valeur et affranchis-

sement préalable des droits de douane. Mais les envois doivent être accompagnés d'une déclaration de l'expéditeur et d'une attestation de l'autorité compétente (1) sans dispenser de l'obligation de joindre l'attestation de l'autorité compétente les expéditeurs d'envois de fleurs et de plantes, dont les noms figurent sur les listes publiées par les États concordataires des Établissements, Écoles et Jardins Horticoles ou Botaniques, qui sont soumis à des visites régulières, quant à la présence du philloxera.

Les desiderata des expéditeurs de fleurs sont toutefois nombreux et les réclamations qu'ils formulent sont le plus habituellement justifiées. C'est ainsi qu'il faudrait détruire un abus des plus criards et qui s'opère pour les colis contre remboursement et refusés. Au lieu de vendre les colis à vil prix à un ami, par l'intermédiaire du chef de gare, ou à un compère du destinataire, et comme, d'autre part, on avise trop tard l'expéditeur du colis, les intéressés demandent à ce qu'ils soient avisés télégraphiquement, par la Compagnie, du refus des colis. Ce sont des cas fréquents et une concurrence malhonnête, faite surtout par des étrangers. On préférerait la destruction de la marchandise à une vente à vil prix par une telle concurrence.

D'autre part, les intéressés s'aperçoivent que tous les soins nécessaires ne sont pas apportés aux emballages et que ces

(1) La déclaration de l'expédition doit :

1° Certifier que le contenu de l'envoi provient en entier de son établissement ;

2° Indiquer le point de réception définitif avec l'adresse du destinataire ;

3° Affirmer qu'il n'y a pas de pied de vigne dans l'envoi ;

4° Mentionner si l'envoi contient des plantes avec mottes de terre ;

5° Porter la signature de l'expéditeur.

L'attestation de l'autorité compétente du lieu d'origine doit être basée sur la déclaration d'un expert et certifier :

1° Que les objets proviennent d'un terrain séparé de tout pied de vigne par un espace de 20 mètres au moins ou par un obstacle aux racines jugées suffisantes ;

2° Que ce terrain ne contient lui-même aucun pied de vigne ;

3° Qu'il n'y est fait aucun dépôt de cette plante ;

4° Que s'il n'y a pas eu de ceps phylloxérés l'extraction radicale, des opérations toxiques répétées et pendant trois ans, des investigations ont été faites et assurent la destruction complète des racines.

derniers laissent à désirer (1). Les envois subissent des retards aux frontières et ce retard est imputable à l'intermédiaire de l'expéditeur qui ne se montre point suffisamment diligent. Les délais de livraison sont également trop longs, on souhaiterait une livraison plus rapide pour éviter la détérioration de la marchandise. En ce qui concerne la manutention, on forme des vœux pour qu'on évite de garder les fleurs inutilement dans les gares et qu'on les fasse partir par le prochain train ; c'est la Compagnie qui devrait être rendue responsable du retard dans la livraison des colis. Les colis, d'ailleurs, devraient être acceptés sans limite de dimensions ; c'est là, en effet, une formalité qui entrave le développement de l'expédition, du moins qui la gêne considérablement.

Pour ce qui est du prix ferme du tarif P. V. 23. P. L. M. et qui existe pour Lyon, Paris, Salins-d'Hyères et Menton, on souhaiterait qu'il soit étendu à toutes les gares du département P. L. M., de façon à ne pas avantager une région au détrimeut d'une autre. Enfin, il y aurait lieu de signaler aux chemins de Fer du Nord, qu'une bonne partie du trafic des fleurs lui échappe par Montreux-Vieux, au lieu de via Tourcoing, par les relations P. L. M. de la Belgique, favorisant ainsi les chemins de fer allemands au détriment des transports français.

Il nous convient maintenant de voir si on a tâché de remédier à cet état de choses et si ces desiderata ont quelque peu amoindri le trafic.

Heureusement, hâtons-nous de le dire, en dépit des réformes que l'on serait heureux de voir se réaliser, il convient, chiffres en mains, de constater l'accroissement des expéditions.

D'après la statistique décennale agricole de 1892, revisée par une enquête à laquelle a procédé, en 1911, la Ligue florale des Alpes-Maritimes, les fleurs et plantes expédiées par colis postaux de Nice atteignent maintenant 4.900.000 francs et celles expédiées

(1) Consulter au contraire le *Musée Social*, numéro du 5 mai 1914, p. 177. Travaux des Sections. Séance du 4 mars 1914, où MM. Tisserand, de Lapparent et de Lagorsse font éloge des emballages anglais employés et préconisés par les Sociétés horticoles anglaises.

par les autres localités du département atteignent la somme de 12.801.000 francs (1).

Voici, du reste, des chiffres qui donneront une idée exacte du trafic des fleurs dans le Var et les Alpes-Maritimes, expédiées en colis postaux sur Paris (2) :

Hiver 1903/1904	2.692	Tonnes
1905	2 037	»
1906	2.648	»
1907	2 504	»
1908	2.757	»
1909	3.041	»
1910	3.332	»

D'autre part, on peut se rendre compte de l'importance du trafic des fleurs sur le littoral, en consultant les statistiques d'exportation pour l'Allemagne, la Suisse et l'Angleterre, elle s'est élevée :

Pour l'Allemague, saison	1902/1903	1.537.000	Kilos
(3)	1904	1.126.000	»
	1905	1.061.000	»
	1906	1.953.000	»
Pour la Suisse, saison	1902/1903	140.000	Kilos
	1904	115.000	»
	1905	134.000	»
	1906	173.000	»
Pour l'Angleterre, saison	1902/1903	2.286.000	Kilos
	1904	2.381.000	»
	1905	1.813.000	»
	1906	2.311.000	»

Et si nous voulons obtenir un tableau d'ensemble, voici, à ce sujet, les chiffres approximatifs du trafic des fleurs du Var et des Alpes-Maritimes expédiées en colis postaux sur Paris et l'étranger :

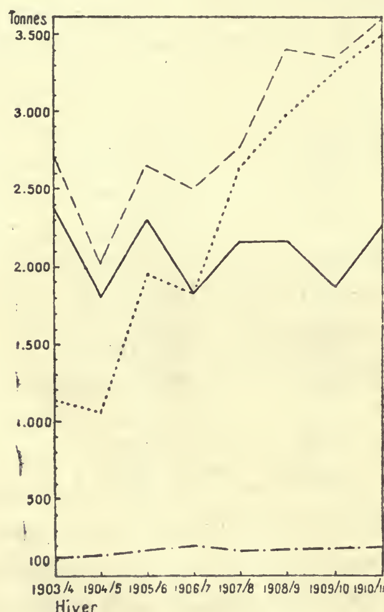
(1) Ces chiffres nous ont été communiqués par le secrétaire général du Syndicat de Défense sociale d'Hyères.

(2) Consulter le transport des fruits, primeurs et fleurs sur le réseau P.-L.-M. (avril 1907), d'où sont extraites ces statistiques.

(3) La saison comprend de novembre à mai inclus.

ANNÉES	PARIS	ÉTRANGER			TOTAL
		ALLEMAGNE	ANGLETERRE	SUISSE	
	Tonnes	Tonnes	Tonnes	Tonnes	Tonnes
Hiver 1906-1997.	2.504	1.825	1.808	190	7.000
» 1907-1908.	2.757	2.629	2.165	171	8.500
» 1908-1909.	3.401	2.982	2.171	181	9.900
Augmentation en 1909 par rapport à 1907.....	36 %	64 %	20 %	—	41 % (1)

Les expéditions sont donc, on le voit, en constante augmentation. Quant aux fluctuations du trafic des fleurs sur Paris et



Graphique montrant
la progression du trafic des fleurs
en grande vitesse
sur le réseau P.-L.-M.

—

Expéditions sur Paris
— l'Angleterre
— l'Allemagne
— la Suisse

l'étranger, de 1904 à 1911, nous les indiquons par le graphique ci-dessus (2).

(1) Ces chiffres sont extraits de la brochure du P.-L.-M., *la Terre des fleurs*.

(2) Ce graphique nous a été gracieusement communiqué par l'Agent commercial de l'inspection générale au P.-L.-M., 8me section, à Marseille, auquel nous sommes heureux d'adresser ici nos sincères et publics remerciements.

Il suffit, d'ailleurs, pour se faire une idée de l'ampleur d'un établissement d'expédition florale, sur la Côte d'Azur, de citer le principal établissement d'Antibes ; 18.000 paniers partent chaque année de l'établissement, représentant une moyenne de 75 colis postaux de 3/5 kilos par jour.

Et maintenant, si nous envisageons la progression du trafic floral au point de vue local, l'accroissement est encore plus visible. Il convient, à ce propos, de mentionner les relevés statistiques des expéditions de colis postaux de fleurs des gares du département des Alpes-Maritimes (saisons 1909-10 et 1910-11) (1). (Voir page 172.)

D'autre part, nous joignons, au présent tableau, le relevé statistique des expéditions de fleurs pendant la saison 1910-11 des chemins de fer du Sud de la France ; malheureusement, nous n'avons pu obtenir de chiffres plus récents. (Voir page 173.)

La seule gare d'Hyères a exporté, pendant l'année 1912 : 8.654.073 kilos de fleurs fruits et primeurs (2) ; et Cannes, pendant la saison 1912-1913 : 241.867 kilos de fleurs (3). (Voir pages 174 et 175.)

Les statistiques variant d'une année à l'autre, il est difficile de se procurer des résultats d'ensemble ; seuls ces résultats ont pu nous être fournis. Il faut avouer, toutefois, que ce sont les plus importants et de beaucoup, et que le tonnage exporté d'ici est véritablement formidable, tant au point de vue des fleurs que des primeurs.

Faut-il encore dire que c'est d'Hyères que s'en va la quasi totalité de la violette d'exportation. En ce qui concerne l'année courante, il convient d'augmenter dans la proportion d'un bon tiers environ le résultat de la précédente statistique, car ce genre d'exportation s'amplifie de plus en plus.

(1) Ces statistiques nous ont été données par le directeur de la *Petite Revue Horticole et Agricole*.

(2) Statistique de la gare d'Hyères (Union des Producteurs agricoles et horticoles du littoral méditerranéen, 1er mars 1913) : journal qui nous a été gracieusement communiqué par le Secrétaire général du Syndicat de l'Union des Horticulteurs à Hyères que nous remercions bien vivement.

(3) Statistique de la gare de Cannes fournie par la Cie P.-L.-M.

STATISTIQUE DES EXPÉDITIONS DE COLIS POSTAUX FLEURS DES GARES DU DÉPARTEMENT DES ALPES-MARITIMES

Saison 1909-1910

GARES EXPÉDITRICES	PARIS	ANGLETERRE	ALLEMAGNE Via Petit-Croix	ALLEMAGNE Via Paris	SUISSE	AU-DELA de PARIS
Menton Garavan	43.086	6.127	15.991	9.699	1.128	3.335
Menton	1.865	745	2.532	132	628	2.127
Cabbé-Roquebrune	209	31	8	—	4	57
Monte-Carlo	2.223	971	1.283	10	334	87
Monaco	1.162	144	257	56	109	206
Cap-d'Ail	620	871	75	16	23	570
Eze	48	8	5	—	—	84
Beaulieu	9.652	2.539	1.302	83	182	4.139
Villefranche-sur-Mer	2 888	449	3.487	4.926	2.890	3.561
Nice-Bureau de-Ville	16 881	4.222	35 617	39.974	994	7.634
Nice	85.607	13.898	112.774	38.843	5.069	43 593
Nice (provenance de la Cie Sud-France)	25.111	12 529	4.770	7	100	352
Le Var	12.176	3 071	6.003	4.869	294	2.506
Saint-Laurent-du-Var	2.326	55	199	10	9	122
Cagnes	21.116	3 940	9.408	4.880	397	5.376
Antibes	55 559	2.049	16.209	8 695	6.232	10.268
Juan-les-Pins	11.486	740	3 259	1.592	529	1.407
Golfe-Juan-Valauris	8.190	1.675	12.245	2 055	385	20.337
Mouans-Sartoux	680	80	34	41	—	36
La Bocca-voyageur	30.771	9 333	11 515	53	192	7.323
Cannes	66.263	67.593	29.580	4 296	4.323	32.673
Théoule	2.844	266	14.323	4 503	654	4.840

Saison 1910-1911

GARES EXPÉDITRICES	PARIS	ANGLETERRE	ALLEMAGNE Via Petit-Croix	ALLEMAGNE Via Paris	SUISSE	AU-DELA de PARIS
Menton-Garavan	41.720	5.834	13.764	8.857	1.508	4.690
Menton	1.443	1.176	468	136	426	750
Cabbé-Roquebrune	180	2	3	—	6	77
Monte-Carlo	2.472	1.823	1.146	6	161	733
Monaco	1.239	--	265	—	78	141
Cap-d'Ail	678	1.933	634	90	20	698
Eze	69	4	1	—	9	107
Beaulieu	8.262	2 143	660	121	147	2.899
Villefranche-sur-Mer	2.871	—	3.608	6.931	2.573	3.127
Nice-Bureau-de-Ville	23.348	3.335	35.056	38 821	2.124	10.413
Nice	80.420	15.005	96.220	51.421	5.189	42.392
Nice (Provenance de la Cie Sud-France)	32.060	10.944	4.864	5	19	19
Le Var	10.162	2.859	1.042	1.073	168	1.845
Saint-Laurent-du-Var	517	153	41	1	2	268
Cagnes	21.292	2.798	11.202	2.179	398	1.686
Antibes	51.545	1.021	21.721	21.973	6.554	8.436
Juan-les-Pins	8.713	721	2.528	1.489	618	1.633
Golfe-Juan-Valauris	8.776	1 586	10.112	2.615	743	11.349
Mouans-Santoux	666	62	26	—	—	50
La Bocca-voyageur	17.813	5 343	3.343	—	35	3.674
Cannes	51 517	40.677	27.964	4.530	3.321	29.867
Théoule	2.422	416	11 934	2.519	406	2.654

CHEMINS DE FER DU SUD DE LA FRANCE

Relevé statistique des expéditions de fleurs pendant la saison 1910-1911

GARES	NOMBRE DE COLIS EXPÉDIÉS						DESTINATIONS PRINCIPALES DES COLIS
	0 à 3 kilos		3 à 5 kilos		5 à 10 kilos		
	Intér.	Étrang.	Intér.	Étrang.	Inter.	Étrang.	
	RÉSEAU D'INTÉRÊT GÉNÉRAL						
Le Bar	380	»	203	»	84	»	Paris.
Le Loup.	230	»	190	23	10	»	Paris-Berlin.
Tourrettes-s/-Loup	527	»	1.512	248	4.151	»	Paris-Petit-Croix-Boulogne-Berlin-Genève.
Vence	23.939	»	24.311	1.321	11.758	»	Paris-Boulogne-Petit-Croix-Berlin-Londres-Genève.
Saint-Jeannet	803	»	736	116	705	1	» » » » Bruxelles-Genève.
Gattières	»	»	»	»	»	»	
Totaux	25.879	»	26.956	1.708	16.708	1	
Totaux par coupure	25.879		28.660		16 709		
	RÉSEAU DU VAR						
Sainte-Maxime	700	87	2.365	1.738	3.463	108	Paris-Boulogne-Berlin-Hambourg.
La Croix	954	5	1.247	2.495	1.386	193	Paris-Lyon-Boulogne-Allemagne-Belgique-Suisse.
Pardigon	72	»	3.709	135	78	14	» » » » Suisse-Belgique.
Cavalaire	246	»	474	110	57	17	» » » » Belgique.
Canadel	15	»	130	»	19	»	Paris.
Cavalière	557	»	10.655	12.400	6.818	119	Paris-Lyon-Boulogne-Petit-Croix-Allemagne-Belgique-Suisse.
Lavandou	1.164	»	13.377	5.032	22.996	879	» » » » »
Bormes	563	»	4.261	2.108	3.549	1.004	» » » » »
La Londe	705	»	3.864	2.188	3.011	25	» » » » »
Carqueiranne	518	»	43 598	9.519	1.051	»	» » » » »
Le Pradet	384	»	1.778	5.002	62	90	» » » » »
Totaux	5.878	92	85.458	40.727	42.489	2.449	
Totaux par coupure	5 970		126.185		49.938		
Totaux généraux pour les 2 réseaux	31.849		154.845		61.647		

RELEVÉ DES COLIS FLEURS EXPÉDIES PAR LA GARE D'HYÈRES EN 1912

MOIS	PARIS LOCAL		ANGLETERRE (Boulogne, Calais, Londres et au-delà)		ALLEMAGNE Via Petit-Croix		ALLEMAGNE Via Paris		GENÈVE ET LA SUISSE		Au-delà de Paris (autres que les destinations ci-contre).	
	Colis	Poids	Colis	Poids	Colis	Poids	Colis	Poids	Colis	Poids	Colis	Poids
Janvier	16.297	135.818	9,633	48.830	15.500	77.500	2.199	10.995	808	5.040	2.618	17.440
Février	17.238	143.650	12.083	60.415	21.070	105.350	2.787	13.935	843	5.115	2.821	18.330
Mars	5.752	47.925	1.843	7.943	7.795	38.975	1.543	7.715	326	1.830	2.011	10 050
Avril	1.124	8.430	2.203	11.015	1.052	5.260	735	3.675	102	510	1.064	7.980
Mai	922	6.140	912	4 560	269	1.345	533	2.665	34	170	721	6.000
Octobre	3.393	25.440	90	675	1.469	7.345	97	485	17	120	1.162	8.715
Novembre	9.147	68.595	208	1.560	8.212	61.598	4.288	32.130	290	2.175	1.689	12.675
Décembre	11.540	86.550	6.575	49.305	12.907	96.795	820	6.150	1.004	7.530	4.112	30.840
TOTAUX	65.413	522.540	33.597	184.303	68.274	394.160	12.994	77.750	3.424	22.490	16.198	112.030

RÉCAPITULATION DES COLIS DE FLEURS ET DU POIDS DES FLEURS EXPÉDIÉS PAR LA GARE D'HYÈRES

Colis . . . . 199.900 colis

Poids . . . . 1.313.273 kilos

RÉCAPITULATION GÉNÉRALE

La seule gare d'*Hyères* a donc *exporté*, pendant l'année **1912, 8.654.073** *kilos* de fleurs, fruits et primeurs.

RELEVÉ DES COLIS EXPÉDIÉS PAR LA GARE DE CANNES G. V. (Saison 1912-1913)

	1912			1913						Totaux par mois
	Oct.	Nov.	Déc.	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	
Angleterre et Boulogne...	97	705	4.530	27.425	19.859	9.255	3.509	590	8	65.978
Suisse..................	58	209	725	798	739	628	377	190	19	3.743
Allemagne	1.719	3.723	5.415	7.942	6.734	4.704	2.359	1.043	15	33.654
Paris local	1.651	3.432	10.377	22.986	14.063	8.781	4.365	2.404	705	68.764
Au-delà de Paris..........	746	1.249	3.988	11.539	9.825	6.273	1.935	812	52	36.419
Gannat	193	286	979	1.557	995	1.148	571	246	33	6.008
Is. Tille.................	110	143	367	522	664	715	263	116	22	2 922
Midi.....................	178	440	1.255	1.824	1.488	1.177	669	263	37	7.341
Autres destinations.......	501	909	2.608	3.746	3.374	3 267	1.543	612	152	16.702
Amsterdam	»	37	66	80	57	52	31	3	»	326
									TOTAL GÉNÉRAL.....	241.867

Nous connaissons maintenant l'organisation commerciale des horticulteurs de la Riviera, organisation de premier ordre qui a su créer des débouchés importants. Voyons en résumé si le résultat économique est en rapport d'une telle situation. Les chiffres suivants nous édifieront; quelles peuvent être les recettes et les dépenses globales des horticulteurs de la Riviera; nous établirons ainsi un bilan approximatif et exact de la situation :

Colis fleurs expédiés annuellement. Valeur moyenne kilos	32.000.000
Plantes exotiques et pépinières	16.000.000
Culture bulbes, oignons à fleurs	5.000.000
Primeurs	6.000.000
Fleurs coupées utilisées par les villes du Littoral	2.000.000
Fleurs utilisées pour la parfumerie	8.000.000
Total . .	63.000.000

Valeur locative de 8.000 locaux à 500 francs (moyenne)	4.000.000
Main-d'œuvre, petits patrons, ouvriers, ouvrières (à 20.000 francs environ et à 1.000 francs l'an).	24.000.000
Valeur de l'intérêt annuel compté à 10 o/o sur le matériel évalué à 10.000 francs par horticulteur 10.000 × 7.000 (Nombre d'établissements : 70.000.000, 70.000.000 à 10 o/o	7.000 000
Eaux, engrais, assurances, impositions 1.200 sur 7.000	9.600.000
Total . .	43.000.000 (1)

C'est donc un profit de près de 20.000.000 francs, qui annuellement doivent rester acquis à notre région. L'éloquence de pareils chiffres se passe de commentaires. Que dire quand ils assurent la prospérité de toute une région, se répartissent entre 7.000 familles, et fournissent le travail à des milliers d'ouvriers.

Nous tenons à dire également que ces chiffres n'ont pas été créés pour le besoin d'une cause; ils n'ont rien d'exagéré et se

(1) Nous empruntons ces chiffres à la conférence de M. Aussel, déjà citée.

tiennent au-dessous de certaines évaluations, entre autres du Rapport de la Chambre de Commerce.

Pour résumer cette analyse, que l'abondance des chiffres, cependant nécessaires, a pu rendre trop sèche, nous devons dire que le trafic des fleurs est d'une manière égale en augmentation. Les causes doivent en être cherchées dans l'extension du bien-être, l'accroissement de la richesse, ainsi que dans les facilités plus grandes données par les Compagnies. Il est manifeste que les bonnes conditions de transport sont ici un élément indispensable du progrès.

§ III. — Le matériel du transport

Les fleurs soigneusement emballées sont aussi minutieusement transportées, par les soins des Compagnies de chemin de fer, jusque chez le consommateur.

Tous sont en effet intéressés au problème du transport.

Les producteurs ont évidemment intérêt, à ce que, grâce au perfectionnement des transports, et à leur modicité relative, le prix des produits s'abaisse sur les marchés étrangers, et sur le marché français lui-même D'une part, la douceur du climat de notre pays, la richesse du sol, l'intelligence et l'industrie de ses habitants, concourent à assurer à la France un espèce de privilège en cette matière.

Les consommateurs désirent, non seulement que les denrées leur parviennent rapidement et en bon état, mais encore qu'elles ne coûtent pas trop cher. Or, l'agrandissement du marché n'a-t-pas pour conséquence de niveler les prix ? Enfin, il n'est pas douteux que l'intérêt même des Compagnies est ici solidaire de l'intérêt des producteurs et des consommateurs. Si ces compagnies transportent dans les conditions désirables, elles verront en effet s'accroître leur clientèle et leur tonnage, en même temps qu'elles contribueront puissamment au développement de la richesse nationale. En toute exactitude, nous pouvons donc affirmer que la question du transport des fleurs est une question économique de premier ordre.

Donc, si nous voulons nous rendre un compte exact de l'intérêt majeur qui s'attache à l'organisation du transport des fleurs, il convient de jeter un coup d'œil sur l'importance même de ce transport. Et pour mesurer cette importance, il ne suffit pas de s'occuper du trafic intérieur, qui dirige des régions productives vers les centres consommateurs les produits considérés. Il faut aussi étudier l'importation et l'exportation des pays, avec lesquels nous sommes plus particulièrement en rapport économique (1); car ces fleurs provenant de France, sont destinées à l'étranger, et ce problème du transport, dans les meilleures conditions possibles sur le réseau du P.-L.-M., intéresse, au plus haut degré, l'économie nationale, puisqu'il a pour but l'extension des marchés.

Le réseau des fleurs a été, en effet, considérablement étendu, grâce au rôle et aux efforts du P.-L.-M. Il fallait en effet, avant tout, assurer la rapidité du transport, problème que rendent particulièrement ardus la longueur du parcours entre Nice et Paris, et la nécessité d'arrêts fréquents, pour recueillir les colis amenés sur des points multiples de la grande artère. Naguère encore, les fleurs expédiées de Nice étaient remises à certains trains de voyageurs, à l'exclusion des grands rapides. Devant l'accroissement du trafic, la Compagnie n'a pas hésité à créer un train spécial. Indépendamment des trains de messagerie habituels, la Compagnie met en marche, chaque jour, six à dix trains spéciaux de denrées, qui assurent le transport rapide des primeurs du Midi, à destination de Paris, l'Angleterre et la Suisse.

Les principaux courants de transport de fleurs du Littoral s'établissent en effet sur Paris. L'Allemagne, via Petit-Croix. L'Angleterre via Boulogne, la Hollande, la Belgique et l'Allemagne via Jeumont. Quelques envois de fleurs s'effectuent également en Suisse via-Genève et les plus grandes villes de France, mais en plus faible quantité. C'est pourquoi dès le début de la saison, à partir du 25 octobre (2), un train à marche accélérée,

(1) Voir dans le Chapitre III de cette partie la question de l'exportation (page 91).

(2) Pendant l'hiver 1913-1914, ce train a fonctionné dès le 16 octobre.

spécialement affecté au ramassage des colis de fleurs, circule de Nice à Marseille. C'est le train spécial de ramassage dit « train des fleurs, n° 3832 »; son heure de départ de Nice, a été, après entente, avec les divers groupements du commerce floral, fixé à 13 heures, de façon qu'il puisse recevoir les fleurs cueillies le matin.

Grâce à cette heureuse organisation, les fleurs parties de Nice à 1 heure du soir arrivent :

A Paris, le lendemain à 10 h. 30 du matin, soit 21 h. 30 après départ.

A Boulogne, le lendemain à 6 h. 30 du soir, soit 29 h. 30 après départ.

A Londres, le surlendemain à 4 h. 30 du matin, soit 39 h. 30 après départ.

A Bruxelles, le surlendemain à 5 h. 06 du matin, soit 40 heures après départ.

A Francfort, le lendemain à 11 h. 04 du soir, soit 33 heures après départ.

A Cologne, le surlendemain à 6 h. 58 du matin, soit 40 h. 58 après départ.

A Berlin, le surlendemain à 8 h. 06 du matin, soit 42 heures après départ.

Les fourgons de fleurs amenés à Marseille par ce train de ramassage sont ensuite acheminés sur leur destination par des trains rapides et express, spécialement désignés à cet effet. Au moyen de cette organisation, les fleurs de Nice sont le lendemain à Paris; la vente dans la capitale est énorme, mais c'est de plus un centre de réexpédition sur la province et l'étranger, l'Angleterre, l'Allemagne et la Russie principalement. Le train des fleurs reçoit ainsi à Nice les envois des gares entre Menton et Villefranche, et à Toulon, ceux d'Hyères. Les denrées de Marseille et les fleurs du littoral parviennent ainsi entre 6 heures et minuit le lendemain à Paris, ce qui fait une vitesse commerciale de 40 kilomètres à l'heure, le train des fleurs ayant la rapidité d'un express. La durée moyenne du transport est donc relativement courte (22 à 24 heures).

En même temps qu'elle doublait presque la rapidité du transport, la Compagnie, pour éviter les effets de la chaleur et de la fermentation en cours de route, a fait construire des wagons spéciaux de 14 tonnes, à grande vitesse, avec toiture et caisses à double parois, largement aérés et admis à franchir les frontières sans transbordement.

Le 1er mars 1913, 2.900 voitures de ce type étaient en service. Ces wagons du train des fleurs sont attelés à Marseille à des trains rapides, du nº 8, qui emporte les colis du soir vers Paris, au train nº 52 qui les emporte vers le Midi, au train nº 58 qui les emporte vers la Suisse (1).

Les conditions matérielles de transport, jouant un rôle essentiel dans le transport des fleurs et ce transport nécessitent, comme celui des denrées périssables, soit des aménagements spéciaux dans des wagons de type ordinaire, soit des wagons réfrigérants, soit enfin des précautions plus grandes, en ce qui concerne l'emballage et la manutention.

En ce qui concerne les aménagements dans les wagons ordinaires, le dispositif généralement adopté est le suivant : des montants de fer ou de bois se placent le long des parois des wagons. Ces montants supportent des planches à claire-voie, qui font le tour du wagon, sur lesquels on place les colis qui supporteraient mal l'emballage. On installe aussi parfois des planches multiples dans les wagons ordinaires, ce sont des étagères fixes qui occupent toute la surface du wagon. Ces améliorations sont loin toutefois de suffire, et les fleurs seraient vite abimées dans des wagons privés d'aération et de température surchauffée. Le P.-L.-M. a donc dû se préoccuper, d'abord, de l'aération de ses wagons, et il a mis en service en 1908 un type nouveau de wagon peints en blanc, pour diminuer l'échauffemenr, à doubles parois et toitures isolatrices sur les côtés, largement aérés par des volets grillagés, situés à la partie supé-

(1) Voici l'avis circulaire applicable à ces transports : Article 1er. Les colis, fleurs et fougères fraîches à destination des autres réseaux et de l'étranger, sont classés dans les catégories mentionnées et transportées par les trains indiqués page 86 et suivantes :

rieure, et par des persiennes inférieures, également grillagées, pour empêcher l'envahissement des poussières. Un certain nombre sont en outre pourvus de ventilateurs spéciaux, dits « torpedo », pratiqués sur les toits, et qui permettent de renouveler rapidement l'air intérieur (1).

Mais ces divers aménagements ne dispensent pas de la mise en service de wagons réfrigérants, qui constituent une partie intéressante du matériel spécial destiné au transport des fleurs. C'est du reste là une question actuelle. Afin de permettre, en effet, le transport au loin dans de bonnes conditions des fleurs coupées, on a préconisé tout récemment l'usage des wagons refroidis pendant les chaleurs, et suffisamment chauffés pendant l'hiver. Ce matériel donnerait une plus grande sécurité aux expéditeurs et leur permettrait la recherche de débouchés éloignés ainsi que la prolongation de la période des envois au printemps. On utiliserait, à cette intention, des wagons réfrigérants ordinaires, simplement refroidis par de la glace placée à l'intérieur, et certains dispositifs spéciaux destinés à faire circuler des couches d'air froid, imitant ainsi les Compagnies de Chemins de fer du Nord ou du Midi pour le transport des viandes ou autres denrées périssables. Mais cet essai paraît encore timide.

Et pourtant voilà que, ces jours derniers, il vient de se voir en partie réalisé. La Compagnie P.-L.-M., dont nous avons déjà eu l'occasion de signaler les louables efforts pour favoriser l'exportation de nos fleurs fraîches, aux pays du Nord et en Allemagne plus particulièrement, d'accord avec la Ligue florale du Sud-Est, a fait un essai de transport de fleurs par wagons frigorifiques, de Nice sur Montreux-Vieux, frontière allemande, exactement du 15 au 30 avril dernier. Du 1er au 15 mai, en ce moment, il se poursuit sur le parcours Nice-Paris. Les expéditions se font par les gares de Nice, Antibes, Golfe Juan, Toulon et Ollioules. La Compagnie P.-L.-M. demandait seulement qu'on lui assurât un minimum de tonnage de 2.000 kilogs par wagon, soit 400 colis de 5 kilogs.

(1) *Journal des Transports*, 9 septembre 1911. Congrès de Berne.

A la suite de réunions données à Nice, et à Antibes par la ligne du Sud-Est, ce minimum a été dépassé pour Montreux-Vieux et Paris. Nous donnons ci-dessous, à titre de document intéressant, le coût du transport par colis, pendant la période d'essai :

De Nice à Montreux-Vieux.	F. 1 80
D'Antibes Golfe-Juan à Montreux-Vieux.	1 20
De Nice à Montreux-Vieux	1 20
D'Antibes Golfe Juan, Cannes à Montreux-Vieux.	1 18
De Toulon à Ollioules et à Montreux-Vieux . . .	1 07
De Nice à Paris	2 15
D'Antibes Golfe-Juan, Cannes à Paris.	2 »
De Toulon et Ollioules à Paris	1 85
A partir de 50 kilos soit par expédition au-dessus de 10 colis, le prix du colis reviendrait de Nice Paris	1 77
D'Antibes, Golfe-Juan, Cannes à Paris.	1 72
De Toulon et Ollioules à Paris	1 59

Il convient, cependant, de remarquer que ces prix, aux conditions du tarif général, trop onéreux, ne sont applicables que pour la période d'essais, et que l'homologation du tarif spécial à des conditions plus avantageuses interviendrait immédiatement après, si la période d'essais donne satisfaction. La mise en vigueur du service du transport des fleurs par wagon frigorifique serait alors régulièrement assurée par le P.-L.-M.

Il est bien entendu que ces wagons frigorifiques circuleront par des trains de messagerie ; ils ne seront pas rattachés aux rapides ; ce qui nous donne comme heure d'arrivée à Montreux-Vieux 11 h. 43 du soir au lieu de 10 heures du matin, soit 13 h. 40 en plus de la durée du transport actuel ; le transit ne peut être assuré que le lendemain. Pour Paris, il faut également compter une quinzaine d'heures, en plus du transport actuel. A la suite de ce qui précède, il convient surtout d'envisager que la durée en sus du transport ne peut être une objection, puisque les fleurs se maintiendront dans un état parfait de fraîcheur.

Le développement de l'industrie frigorifique dans le Midi

provençal mérite à ce propos d'être signalée, tout d'abord pour la plaine du Var et la péninsule d'Antibes. On a installé à Nice, et ce sera même bientôt chose faite, à Antibes, un magasin frigorifique destiné aux fleurs, car il est à présent reconnu, bien que les expériences n'abondent pas en la matière, que des fleurs coupées, si elles sont maintenues à la température de deux degrés centigrades, peuvent se conserver intactes, sans rien perdre de leur fraîcheur, ni de leur parfum, détail vraiment curieux, pendant une période qui varie de 25 à 40 jours. Après quoi, abandonnés à l'air, elles se conserveront aussi longtemps que les fleurs coupées le même jour sur leurs tiges. Voilà un effet merveilleux auquel le pauvre père du froid, Charles Tellier, n'avait peut-être pas songé.

Aussi, comprend-on tout l'intérêt qui s'attache à cette question, quand on songe au trafic des fleurs, soit sur la Côte d'Azur, pays de production, soit même dans les grandes villes où s'écoule cette marchandise fragile au premier chef. Cependant, il ne paraît pas que ce moyen d'action soit mis jusqu'ici largement à contribution chez nous, car on ne cite que quelques rares commerçants ou producteurs qui y fassent appel. Il y a des difficultés d'ordre matériel et aussi d'ordre pécuniaire. Les Syndicats agricoles, les Coopératives des producteurs, aidées des caisses de crédit agricole, peuvent trouver, je crois, dans ce sujet, un aliment à leur activité.

On a déjà rappelé dans une conférence la fortune rapide d'un horticulteur de la Riviera qui organisa une glacière pour conserver en permanence un stock de fleurs lui permettant de satisfaire, au pied levé, ses clients après l'heure du marché.

En Angleterre, il y a des établissements considérables qui conservent nos fleurs coupées. Il en est de même à Hambourg. A Pétrograde, une salle est réservée pour conserver les fleurs coupées à la température de + 2°, à Nice, à la température de + 2°. A San-Remo également. Les fleuristes en gros de New-York et de Chicago tiennent leurs fleurs fraiches à + 5°, et les feuillages à 0°. Les grands marchands fleuristes possèdent des vitrines refroidies qui leur rendent d'inappréciables services.

Il serait à souhaiter que l'on puisse, chez nous, comme cela se voit à Kensas-City, recevoir à domicile l'agent frigorifique au moyen d'une canalisation spéciale.

Des bateaux à cale frigorifique apportent du Japon, en Angleterre et à Hambourg, des oignons à fleurs parfaitement conservées. La Société nationale d'horticulture de France a reçu des pivoines de Chine, en excellent état de fraîcheur, cueillies trois mois auparavant et transportées en wagon frigorifique. Des pivoines cueillies au milieu de mai, en boutons, s'épanouirent le 20 septembre.

Mais les fleurs sont de toutes les matières périssables, celles qui demandent le plus de soin pour être conservées par le froid. Une basse température immobilise la vie des cellules végétales. Une température trop basse peut désorganiser les tissus, altérer les couleurs, anéantir le parfum L'aération semble être l'essentiel, mais l'air ne doit pas être humide, car les moisissures sont à craindre, ni sec, car les fleurs évaporent beaucoup. Une grande humidité est au fond nécessaire; malheureusement ce qui complique la pratique, c'est qne le degré d'humidité optimum varie avec les fleurs.

Des fleurs coupées qui ont séjourné 24 à 48 heures dans un frigorifique à 2 degrés et 85 o/o d'humidité, présentent un réel avantage sur les fleurs similaires, non réfrigérées, si elles sont soigneusement emballées. A l'arrivée, on leur reconnaît une meilleure tenue. Il s'agit ici seulement d'une simple préréfrigération destinée à préparer les fleurs pour le transport. La Société du Froid industriel a fait à ce sujet des essais sur des marguerites et des roses. A la température de + 2 degrés, les tiges plongeant dans l'eau, les fleurs avaient après 25 jours, gardé leur éclat. Après 45 jours des roses cueillies en boutons étaient parfaitement conservées.

C'est la température de + 2 degrés et un état hygrométrique de 85 o/o, qui sont les plus favorables ; couper les fleurs à l'état de bouton, les rafraîchir, les couper avec un instrument tranchant, ne conserver que quelques feuilles supérieures, plonger un tiers des tiges dans de l'eau contenant un peu de charbon de

bois en poudre et porter dans le frigorifique, visiter les fleurs de temps en temps ; ajouter de l'eau si c'est nécessaire, rafraîchir les sections toutes les trois semaines, changer l'eau tous les mois, au sortir du frigorifique, et avant d'exposer les fleurs à la température, laisser dans une salle fraîche pendant une heure ; elle reprennent ainsi le parfum atténué.

Voici quelques résultats d'expérience. L'œillet peut se conserver de 20 à 30 jours, la rose 10 jours, le narcisse 25, la reine marguerite 15, le lilas 8, la jacinthe 20, le dahlia de 15 à 30, et le muguet 20 jours.

Ainsi donc si les essais du P.-L.-M. réussissent, et pourquoi ne réussiraient-ils pas ? le commerce floral va prendre sur la Côte d'Azur un essor nouveau. Le froid vient ainsi au secours des pays chauds. Ainsi tout s'arrange. Que les syndicats se procurent les fonds nécessaires qui dorment au fonds des caisses du Crédit agricole, que chacun se mette à l'ouvrage suivant l'exemple donné, et notre commerce des fleurs fera rapidement un grand pas.

Au point de vue de la tarification, la Compagnie P.-L.-M. n'est pas non plus restée inactive. En même temps qu'elle perfectionnait son matériel de transport, elle réduisait aussi les tarifs dans les proportions dépassant souvent 60 o/o. Elle a successivement accordé en faveur des fleurs des tarifs nouveaux et l'abaissement pour la grande vitesse, les tarifs G. V. nº 14 et d'exportation G. V. nº 30 P.-L.-M. ; pour la petite vitesse également, la Compagnie a apporté de sensibles améliorations pour ses tarifs intérieurs et d'exportation. Voici les tarifs pour colis postaux de 3 à 10 kilogs :

de 1 à 3 kil.	0,60 en gare	0,85 à domicile
3	5	0,80	1,05
5	10	1,25	1,50

Les colis de grande vitesse sont peu nombreux, quelques-uns sont pour les villes du Midi. Quant aux colis internationaux, ils ont un tarif spécial variant selon le transport et le poids (1).

(1) Nous donnons ici un aperçu du tarif pour les transports des colis postaux expédiés de la France continentale à destination des pays étrangers ; il contient l'essentiel en ce qui concerne les grands pays :

CATÉGORIES	Nature et destination	Désignation des trains sur le littoral	AU DÉPART DE MARSEILLE
A	Colis de 5k au maximum (postaux ou non postaux) pour *Boulogne* adressés à des consignataires.	464 Vintimille-Nice 383 Nice-Marseille (464) Nice-Cannes (464 ou 186) Cannes - Saint-Raphaël - Valescure (184) Les Arcs-Toulon (2320) Les Salins-Toulon (184) Saint-Cyr-sur-Mer - La Cadière - Marseille	3832
B	Colis de 5k au maximum pour *Calais*.		
C	Colis postaux à destination, 1° : du réseau du Nord, sauf ceux des catégories A et B ; 2° : de l'étranger par Paris-Nord.	1er itinéraire: 464 Vintimille-Nice; 383 Nice-Marreille	3832
D	Colis postaux à destination des réseaux de l'Est et de l'Etat via Paris.	2e itinéraire: 8 Vintimille-Marseille	8
E	Colis à destination de l'étranger transitant par Is-sur-Tille.	1er itinéraire: 464 Vintimille-Nice; 3832 Nice-Marseille	3832
F	Colis à destination du réseau de l'Est par Is-sur-Tille.	2e itinéraire: 8 Vintimille-Nice	8
G	Colis à destination de l'étranger transitant par Belfort-Petit-Croix *Petit-Croix local et Belfort* en lots séparés.	1er itinéraire: 464 Vintimille-Nice; 3832 Nice-Marseille	3832
H	Colis à destination du réseau de l'Est transitant par Grégou Vesoul.	2e itinéraire: 8 Vintimille-Nice	8
I	Colis à destination de Genève et au-delà.	58 Vintimille-Marseille (488) Menton-Nice 188 Nice-Les Arcs 190 Les Arcs-Toulon 2324 Les Salins-Toulon 190 Toulon-Marseille	58
J	Colis à destination des réseaux de l'Etat et de l'Orléans transitant par Saincaire et Samat.	1er itinéraire: 464 Vintimille-Nice; 3832 Nice-Marseille	171
		2e itinéraire: 464 Vintimille-Nice; 3832 Nice-Marseille	8
K	Colis à destination du Midi et au-delà transitant par Cette.	1er itinéraire: 464 Vintimille-Nice; 3832 Nice-Marseille	1028
		2e itinéraire: 52 Vintimille-Marseille 3834 Vintimille-Cannes 193 Cannes-Le Trayas 192 Le Trayas-Les Arcs 3318 Les Arcs-Toulon 2324 Les Salins-Toulon 3818 Toulon-Marseille	52

D G M Nice-Boulogne (colis de la catégorie A Boulogne 5k maximnm)

Trains qui amènent les fleurs à 3832 sur les gares intermédiaires :

Trains	3832	Marseille-Avignon.
	8	Colis des catégaries E F G H I J.
		Colis pour Paris et au-delà, y compris catégories C D.
		Colis pour route de Marseille-Paris.
	10	Colis de 5k au maximum taxés au tarif général pour Paris et au-delà.
	52	Colis catégorie K.
	58	Colis catégorie I (Genève et au-delà).

TRAIN **3832** (*Nice-Marseille*)

Fourgon Classement	Fourgon Type	Parcours	Affectation
1	D G M	Nice Marseille	Colis postaux valeur déclarés pour toutes destinations. Colis pour lignes Cévennes et Bourbonnais. » catégorie J (Orléans-État). » pour ligne Tarascon-Cette. » catégorie K (midi-via Cette. (colis pour Bordeaux et au-delà, à part)
2	D G M	Nice Petit-Croix	Petit-Croix-local, catégorie 4 à 5k maximum.
3	D G M	Nice Petit-Croix	Étranger via Belfort-Petit-Croix catégorie G.
4	D G M	Hyères Petit-Croix	Petit-Croix local catégorie G (5h maximum).
5	D G M	Hyères Petit-Croix	Petit-Croix local catégorie G (5k maximum).
6	D G M	Hyères Paris	Colis de 5k maximum pour Paris local.
8	E	Nice-Paris	Colis de 5k maximum : Route de Marseille à Paris axclus. Colis pour Belfort : Catégorie E, via Is-sur-Tille - Pagny-sur-Moselle (en un lot distinct) ; catégorie F, réseau de l'Est via Is-sur-Tille ; catégorie H, réseau de l'Est via Grey ou Vesoul.
7	D G M	Nice-Paris	Colis de 5k maximum : Paris local catégorie D (Est et Etat via Paris en lots séparés) insuffisant parfois, Nice dédoublé. N° 7 Paris local, 76 *bis* colis catégorie D.
10	E G M	Hyères Paris-Nord	Colis des catégories ci-après en lots distincts ; B, Calais 5k maximum ; C, réseau du Nord 5k maximum ; Étranger transitant par Paris-Nord colis de ce fourgon à part pour Amsterdam.
11	D G M	Hyères Boulogne	Colis de la catégorie A, Boulogne 5k maximum.

Les colis pour l'étranger sont adressés à des transitaires qui se chargent du transport par les bateaux, partant 50 minutes après l'arrivée des colis, surtout pour l'Angleterre.

L'expédition se fait du 15 octobre au 10 mai. Si les expéditeurs ont des sujets de plainte pour les transactions intérieures, ils sont mieux partagés pour l'exportation. La besogne d'expéditeur en effet est aussi facile pour un colis à destination de Moscou que pour Lyon. Les Sociétés de Transports Internationaux s'en occupent.

§ 4. — **Le rôle du P.-L.-M.**

Si les paysans des Alpes-Maritimes se sont adonnés avec tant d'ardeur à la nouvelle culture, on le doit en partie à l'initiative et aux encouragements de la Compagnie P.-L.-M. Traversant des régions éminemment fertiles, le réseau métropolitain du P.-L.-M. relie en effet à Paris, Lyon et Marseille, la cité de la soie, et l'un des premiers ports français; il dessert aussi les bassins houillers de la Saône et de la Loire et les districts métallurgiques de la Loire et du Gard. Au point de vue agricole. le réseau du P.-L.-M. est également un des plus riches et les ressources naturelles des régions qu'ils parcourt lui assurent un trafic considérable. A ce point de vue, les plus beaux fleurons de la couronne du P.-L.-M. sont sans conteste la Bourgogne, terroir des grands vins, la Provence et la Côte d'Azur, terre des fleurs. Et l'Exposition internationale de Turin, en 1911, a été pour les producteurs de fleurs de la Compagnie l'occasion d'un nouveau triomphe. Il s'agissait cette fois de se mesurer avec la production italienne, et cette circonstance donne un cachet tout particulier aux succès éclatants remportés par les fleurs françaises (1). La Compagnie P.-L.-M. poursuit en effet, depuis longtemps, le développement de cette partie très importante de son trafic (2).

(1) Consulter un compte rendu de l'Exposition de Turin 1911, dans la Terre des fleurs, brochure publiée par la Compagnie P.-L.-M., p. 57.

(2) Nous ne pouvons passer sous silence, dans un genre d'idées analogues, l'intéressante tentative de la Compagnie P.-L.-M. en ce qui concerne les raisins frais exportés en Angleterre. Voir à ce sujet un article de M. Granel dans les nos 369, 370, 371, 372 de la *Revue Agricole et Horticole* intitulé : *pouvons-nous exporter nos raisins en Angleterre.*

Non seulement elle a ouvert des débouchés à ces produits par des réductions de tarifs, par la construction de 3.000 wagons spéciaux à grande vitesse, munis de ventilateurs électriques et de doubles parois pour éviter les effets des brusques variations de température, par la création de nombreux trains rapides, affectés au transport vers Paris et l'Europe centrale, des fleurs du Midi, mais encore elle faisait distribuer gratuitement aux agriculteurs provençaux d'énormes quantités de boutures, elle organisait des voyages collectifs d'études à l'étranger, elle présentait à ses frais dans les expositions internationales, les fleurs de son réseau méditerranéen.

Sous son impulsion, des Syndicats agricoles et des Coopératives de production et de vente ont groupé les agriculteurs, coordonné les efforts et cherché des débouchés communs. Aussi, le commerce des fleurs présente-t-il aujourd'hui une activité inouïe dans cette contrée.

On peut estimer à environ 63 millions la valeur de la production florale française. D'ici à dix ans, d'après les prévisions basées sur les résultats obtenus depuis dix ans, l'ensemble de nos expéditions atteindra un demi-milliard.

La Compagnie P.-L.-M. a encouragé également avec une persévérance inlassable, le perfectionnement des emballages, qui joue en effet un rôle capital dans le commerce floral. Elle a organisé des concours d'emballage de primeurs et des concours de matériel d'emballage, à Marseille, Bastia, Avignon, etc.... D'autre part, pour faciliter la recherche de nouveaux débouchés elle a organisé, en 1908 et 1911, un voyage d'études horticoles à Hyères et en Écosse, en Belgique et en Hollande, au cours desquels les producteurs ont pu se rendre compte des besoins de la clientèle étrangère, de ses goûts, et aussi s'aboucher avec les acheteurs des centres de production.

Notons enfin que la Compagnie a institué à l'étranger des représentants et agents commerciaux destinés à servir de trait d'union entre la clientèle étrangère et les producteurs de Provence. Il y a là un exemple d'efforts et un esprit d'initiative qui font le plus grand honneur à la Compagnie P.-L.-M.

CONCLUSION

Parvenu au terme de ce travail, il nous est agréable de constater que les efforts fournis en vue de l'amélioration du transport des fleurs, de leur emballage, de leur expédition, ont abouti à des résultats sérieux. Cette organisation plus perfectionnée des transports a élargi les débouchés sur le marché international, de même que sur le marché national.

L'économie, le meilleur marché du trafic, ont permis le transport des fleurs à de longues distances sur le territoire et au-delà. Le progrès des transports a éloigné les marchés des lieux de production. Le commerce des fleurs a pris dans ces dix dernières années, un développement considérable. Les concurrences se sont faites de plus en plus actives, notamment sur le marché international, par suite des progrès de la production et de l'entrée en lice des pays étrangers. On ne peut dès lors qu'encourager l'initiative privée, les administrations de Chemins de fer, et l'État lui-même, à persévérer dans la voie où nous les avons vu s'engager, et où il reste encore à réaliser de sérieux progrès.

Le goût des plantes va en se développant avec celui du beau et du bien qui forment la synthèse de notre génération. La fleur devient un besoin pour les classes laborieuses, tout comme depuis les temps les plus reculés, la fleur était une nécessité et non un superflu pour les classes aisées.

Nous avons le droit de ressentir de la fierté pour le rôle auquel sont destinées les fleurs de notre Provence, produits de nos horticulteurs et de leurs soins. Il n'y a pas de manifestation dans la vie où elles ne soient associées. Dans la joie, elles exaltent encore le bonheur ; dans la tristesse, elles consolent. Dans maintes circonstances, rien mieux qu'une fleur n'affirmera l'amour comme la joie, l'amitié comme la douleur. Oui, nos fleurs sont plus que nécessaires, elles sont indispensables. L'usage des fleurs a toujours été le signe des civilisations les

plus raffinées. Nous pouvons donc avoir toute confiance en l'avenir ; leur rôle ne fera que s'accroître. Nous vous convions à en accepter l'augure pour le plus grand bien et la prospérité de notre commerce horticole français.

CHAPITRE III

LES DÉBOUCHÉS

---

§ Ier. — Concurrence française (1).

Ces fleurs que nous avons vu emballer soigneusement sont répandues dans toute la France par les moyens de transport que nous connaissons. Sur tous les marchés de notre pays et tout particulièrement sur le marché parisien (2), où sont dirigés nombre de colis de la Côte d'Azur, la fleur de Provence se trouve aux prises avec la concurrence française. Le Comté de Nice et la Provence ne sont pas les seules terres françaises productrices de fleurs.

La région parisienne, avec les riches pépinières de Versailles et les roseraies de la Seine-et-Marne (3), la vallée de la Loire, les cultures de l'Ouest et de la côte basque, les champs de violettes de Parme de la région de Toulouse, tous ces pays et toutes ces cultures concourent à alimenter le commerce des fleurs de France. La production florale de la Côte d'Azur, quelque impor-

(1) Cette partie de la monographie a été rédigée par M. Scapel.

(2) Le nombre des colis de fleurs expédiés annuellement à Paris tend plutôt à diminuer. Les fleuristes de la Côte d'Azur, après plusieurs années d'expériences malheureuses, se sont aperçus du danger qu'il y avait à transformer Paris en un marché central des marchandises horticoles, où viendraient s'approvisionner la France et l'étranger. Ce système économique avait congestionné le marché parisien et amené par instant un formidable avilissement du prix des fleurs.

(3) En Seine-et-Marne, la rose n'est pas cultivée scientifiquement comme sur la Côte d'Azur : on cueille cependant dans ce département jusqu'à cinq millions et demi de roses par an.

tante soit-elle, ne forme guère que la moitié de la production florale française : certains vont même jusqu'à dire qu'elle ne forme que les trois septièmes. Ce sont, comme on le pense, des estimations bien difficiles à vérifier. Le fait indiscutable est la concurrence française. C'est cette lutte économique avec les autres provinces productrices de fleurs qui a amené une exportation croissante des produits de la Côte d'Azur.

§ II. — L'Exportation

La Provence expédie ses produits parfumés aux quatre coins de l'Europe. Parmi ses principaux clients, il faut nommer l'Angleterre, l'Allemagne, l'Autriche, la Suisse, la Russie, le Danemark, la Turquie. Aucune statistique ne nous permet de connaître exactement l'importance respective de ces divers clients (1). L'Angleterre semble être encore pour les fleurs le meilleur client de la France, mais cela plutôt pour la valeur que pour la quantité des produits exportés.

L'Anglais, très amateur de fleurs, recherche surtout la beauté et la rareté, deux qualités qui se trouvent réunies dans les produits horticoles français.

D'ailleurs, comme nous l'avons vu en étudiant les moyens de transport, les fleurs sont très rapidement transportées de la Côte d'Azur sur le marché de Londres et, par suite, n'ont pas à souffrir de la longueur du trajet (2).

(1) On peut avoir une idée de cette importance respective par les chiffres suivants donnés par un agent commercial du P.-L.-M. sur la Côte d'Azur. D'après ses estimations, le chiffre global des colis postaux expédiés par les gares de la Compagnie serait de 1.554.114 pour la saison 1907-1908. Les pays destinataires étaient les suivants :

Paris	419.913	colis post.	Suisse.	33.046	colis post.
Russie.	1.094	»	Belgique.	57.188	»
Hollande	4.041	»	Allemagne	493.010	»
Autriche-Hongrie.	10.045	»	Angleterre	520.990	»
Danemark	14.817	»			

(2) L'horticulteur français pourrait augmenter son chiffre d'affaires avec le Royaume-Uni et avec l'Irlande en particulier. En ce qui concerne l'Irlande, qui achète annuellement 2.000.000 de francs de fleurs, les Français, s'ils connaissaient le marché, pourraient supplanter facilement leurs concurrents hollandais.

L'Allemagne est aussi un fort bon client, aussi bon, disent certains, que l'Angleterre. Notre exportation florale en Allemagne aurait, paraît-il, triplé dans ces sept dernières années, et cependant elle est susceptible d'un plus grand développement encore (1). L'Allemand, en effet, à l'encontre de l'Anglais qui transporte sur le terrain commercial des idées empruntées à la politique extérieure de sa patrie (ce qui, à l'heure actuelle, ne peut que favoriser notre commerce), l'Allemand, disons-nous, ne s'occupe au contraire nullement de diplomatie lorsqu'il s'agit de faire des transactions commerciales.

Nos relations politiques qui avec l'Allemagne sont quelquefois tendues, ne nous nuisent pas dans l'esprit de l'acheteur germanique. Bien plus, celui-ci a une véritable prédilection pour l'article français, dont la qualité est toujours supérieure. Toutes ces circonstances éminemment favorables ne sont pas exploitées suffisamment, et cela par suite de l'incurie du producteur français. Celui qui exporte en Allemagne connaît rarement le marché où il envoie ses produits, il ignore tout du pays où il expédie et ses commissionnaires ne le renseignent qu'imparfaitement. En un mot, nous sommes obligés d'appliquer aux fleuristes exportateurs ce dicton populaire, fait pour tous les producteurs du midi. « Bon producteur, mauvais commerçant. » Ces défauts portent préjudice à nos horticulteurs, non seulement en Allemagne mais encore dans tous les pays où ils exportent et en particulier en Autriche. Là encore l'exportation florale française serait susceptible de prendre un bien plus grand développement. Les fleurs françaises les plus appréciées dans ce pays sont les roses, les violettes, les œillets, les renoncules : en ce qui concerne cette dernière espèce, la France jouit pour ainsi dire d'un monopole, a Suisse elle aussi apprécie les produits horticoles français ; au

(1) Pour donner une idée du goût des Allemands pour les fleurs, nous citerons ces quelques lignes empruntées à la revue « Confectionair », du 25 mars 1909. On fait à Berlin de grosses dépenses en fleurs aussi bien pour les fêtes que pour les enterrements On cite, par exemple, les obsèques de M. L..., où la maison K .. a livré à elle seule pour 2.500 'rancs de fleurs et couronnes ; celles de M. A... M..., pour lesquelles la firme K. et M. a fourni 5.000 francs de fleurs.

sujet de ce commerce avec la Suisse, nous ne ferons qu'une remarque, que les acheteurs suisses et les horticulteurs français se passent d'intermédiaires. En somme, dans tous les pays que nous avons étudiés, comme dans tous ceux, d'ailleurs, que nous pourrions étudier, la fleur française s'impose par sa qualité supérieure, mais ce n'est pas sans lutte.

§ 3. — Concurrence Étrangère.

Dans tous les pays où ils exportent, les producteurs français ont à lutter contre des concurrents étrangers, qui sont souvent mieux placés qu'eux et par suite vendent meilleur marché. Les concurrents étrangers sont avant tout les Italiens ; viennent ensuite les Hollandais, les Belges, même les Allemands (1). Le producteur italien est un redoutable concurrent pour l'expéditeur français,qui le rencontre sur tous les marchés, aussi bien en Angleterre qu'en Russie. Et cette concurrence est d'autant plus redoutable que la fleur italienne se distingue par des caractéristiques tout à fait opposées de celles de la fleur française ; elle est moins bien soignée, en somme de qualité inférieure, mais elle a le grand mérite d'être à bas prix. Les Italiens cherchent même à concurrencer les fleuristes français sur leur propre marché et il a fallu réglementer l'exportation en France des fleurs italiennes. D'après le nouveau règlement qui est de 1913, on permet du 1er novembre au 1er mai l'entrée en France des plantes non ligneuses, et celle des fleurs de parfumerie, du 1er mai au 1er novembre. A Vintimille, il y a un comité pour surveiller la fleur au point de vue maladie. A côté de l'exportateur italien, le fleuriste français rencontre les producteurs allemands, belges, hollandais. Ces deux dernières catégories de producteurs se sont remarquablement spécialisés. Les Belges sont des producteurs d'orchidées qu'il est difficile d'égaler. Les Hollandais se sont spécialisés dans la culture des oignons à fleur (2). Cette

(1) La culture des fleurs est maintenant assez développée en Allemagne ; elle se pratique principalement dans les régions du Thannus et en Thuringe.

(2) Nous empruntons à M. Claude Brun cet historique, *culture des oignons à fleur en Hollande.* « Cette culture, dit-il, commença à s'implanter en

culture occupe actuellement 4,000 hectares et se concentre autour de Harlem. Elle produit plus de 18,000,000 de kilogs d'oignons par an, qui atteignent une valeur de 12,000,000 de florins, soit plus de 25,000,000 de francs.

§ 4. — Les Expositions.

Malgré la valeur de leurs concurrents, les producteurs français s'imposent, comme nous l'avons déjà dit, par la qualité supérieure de leurs produits. Cette caractéristique de fini, de perfection, oserons-nous dire, de la fleur française attire l'attention surtout dans les expositions florales, qui, tant en France qu'à l'étranger, se font chaque jour plus nombreuses. Les producteurs français ont compris que l'exposition était un des moyens les meilleurs de prouver la supériorité de leurs articles. Vu le nombre croissant des expositions florales, nous n'essayerons pas d'en donner une liste, même incomplète. Nous nous contenterons de citer, sans remonter trop loin, l'exposition de 1908, par la Société d'Agriculture, d'Horticulture et d'Alimentation de Cannes ; celle, peu après, la même année, de la Société d'Horticulture Pratique de Nice et des Alpes-Maritimes, plus récemment celle d'Antibes de 1913, celle de Cannes de 1914, celle de Grasse de la même année. N'ayons garde d'oublier le concours général de Paris de 1914, où la Compagnie P. L. M. a organisé une exposition de fleurs du littoral, la première de ce genre à Paris. Toutes ces expositions (le concours général agricole mis à part) ont à quelque chose près une organisation identique ; nous nous conten-

Hollande vers la fin du XVIe siècle, lorsque les tulipes et les jacinthes furent importées d'Orient par les vaisseaux néerlandais. Celle des tulipes donna tout d'abord de meilleurs résultats que celle des autres plantes bulbeuses. Au commencement du XVe siècle, il y avait en Hollande des amateurs passionnés de tulipes qui se jalousaient pour les collections. La valeur des tulipes d'une espèce rare atteignait des prix tels, qu'elle était devenue presque impayable... La chronique de Wassemaar rapporte déjà en 1623 qu'on a refusé 12,000 florins, soit plus de 25,000 francs pour dix oignons de tulipes. En 1636, presque toute la population hollandaise se livra à des spéculations extravagantes sur ces plantes. Il se créa des bourses spéciales où l'on spécula sur les oignons des tulipes comme sur les ventes et les achats. Vers 1730, le commerce des jacinthes, prit à son tour de semblables proportions, et un prix courant de 1734 mentionne « un Bleu passe, nec plus ultra » à 1600 florins.

terons d'étudier une de ces expositions et, en l'occurrence, celle de Nice de 1908 que nous avons eu le plaisir de visiter personnellement, L'attrait de cette exposition était pour les producteurs un très grand nombre de concours, que récompensaient des prix et des diplômes. Ces concours étaient divisés en trois séries : la première consacrée à l'horticulture florale et ornementale ; la deuxième à l'arboriculture et aux fruits ; la troisième à la culture maraîchère. Seule la première de ces séries nous intéresse. Elle était elle-même divisée en sections de concours. La première section, qui comprenait huit concours, était consacrée à l'art du fleuriste ; la deuxième de trois concours pour les roses coupées, la troisième de six concours pour les œillets coupés, la quatrième de neuf concours pour les fleurs coupées diverses, la cinquième d'un concours pour les rosiers en pots, la septième de quinze concours pour les plantes et arbustes fleuris en pots, la huitième de deux concours pour les orchidées, la neuvième de cinq concours pour les aroidées, la dixième de onze concours pour les plantes à feuillage ornemental de serre chaude, la onzième de dix concours pour les plantes à feuillage ornemental de serre tempérée et de serre froide, la douzième de huit concours pour les plantes à feuillage et à tiges ornementales de plein air, la treizième de deux concours pour les plantes nouvelles. En dehors de ces expositions nationales, nous pourrions citer nombre d'expositions étrangères très brillantes elles aussi. Nous nous contenterons de mentionner celle de Pétrograde d'avril 1913 et surtout les floralies de Gand (1), qui prennent toutes les années plus d'extension. Dans toutes ces expositions internationales, si les exposants français ne sont pas venus, en très grand nombre, nous pouvons affirmer qu'ils se sont distingués par la beauté et l'élégance de leurs produits, beauté et élégance qui partout caractérisent la fleur française et plus spécialement celle de Provence et du comté de Nice.

(1) Pour donner une idée de l'importance croissante de cette exposition annuelle, voici quelques chiffres : en 1868, 9,000 plantes exposées et la surface occupée 3,000 mètres carrés ; en 1878, 11,500 plantes et 5,000 mètres carrés de surface occupée ; aujourd'hui, 20,000 mètres carrés de surface occupée et le nombre de plantes innombrables.

SECTION II

Le Commerce de la Fleur de Parfumerie (1).

Par leurs couleurs vives, par leurs senteurs délicates, dès l'origine, les fleurs ont charmé l'homme. Orientaux, Grecs et Romains ont connu « l'âme de la fleur » (2), c'est-à-dire le parfum. La culture des plantes aromatiques et la confection des parfums remontent à la plus haute antiquité (3); mais en ce qui concerne la Provence et le Comté de Nice elles dateraient du XVIe siècle. L'industrie de la parfumerie apparaît la première. Un sieur Tombarelli fut envoyé à Grasse par Catherine de Médicis avec mission d'y fonder un laboratoire. Il venait de temps à autre pour examiner sa fondation (4). La parfumerie semble être d'importation italienne tant en France qu'en Angleterre (5). Les usines s'élevèrent d'abord, mais leur développement est identique à celui de la culture. Les produits des usines de Provence furent de suite connus ; le « Mercure Galant », de mars 1681 parle d'un jet d'eau de fleurs d'oranger qui, durant un festin donné à Marseille, joua pendant tout le dîner. En 1757 une usine apparaissait à Grasse. Cannes dès 1816 possédait une usine de parfumerie. Les premiers distillateurs travaillaient leur propre récolte, mais bientôt ils durent s'adresser aux propriétaires voisins. Les fleurs cueillies étaient au début du XIXe siècle montées à dos d'âne à Grasse. Dans les campagnes, les distillateurs venaient traiter sur place la récolte journa-

(1) Ou Relations Commerciales entre propriétaires-cultivateurs et les industriels de Provence et du Comté de Nice. Cette partie de la monographie a été spécialement rédigée par M. Pierre Callier.

(2) D'après l'expression de M. Maurice Maeterlinck.

(3) La mythologie des Grecs attribue aux Dieux l'invention et l'usage des parfums. C'est, d'après leurs légendes, grâce à l'intervention d'Œnone, une nymphe de Vénus, que les hommes apprirent à les connaître. Dr Tardif, « Les odeurs et les parfums », page 16. J. Baillière et fils, Paris, 1899.

(4) Guide illustré de la Ville de Grasse, édité chez M. Imbert, par le Syndicat d'Initiative de cette ville.

(5) A son retour d'Italie, Edouard de Vère, comte d'Oxford, sous le règne d'Elisabeth, rapporta des gants, des sachets, et un pourpoint de peau parfumée. Piesse « Histoire des Parfums », page 13.

lière (1). Parfois le propriétaire ne vendait pas son eau de fleurs d'oranger dans la région ; il en tirait parti en allant par mer sur des tartanes la vendre à la foire de Beaucaire. Usines et champs allèrent sans cesse en augmentant ; les cultures se transformèrent, et aux broussailles et à l'olivier succéda le jasmin ou la rose. De nos jours, les transactions entre industriels et propriétaires de fleurs sont fort importantes et forment la principale richesse de la région littorale du sud de Grasse.

Pour donner une vue exacte des transactions d'achat des industriels, il faut se placer à deux points de vue : celles faites avec les propriétaires de Provence et du Comté de Nice, et celles réalisées avec les propriétaires de fleurs, de plants, d'arbres à bois odorants de provenance autre, soit des colonies françaises, soit de l'étranger.

CHAPITRE PREMIER

LA FLEUR DE PROVENCE

Nous nous attacherons tout spécialement à l'étude du commerce de la fleur provençale. Et successivement, il convient d'examiner les divers modes de vente, qui se présentent au propriétaire, soit à l'aide de contrats de courte ou de longue durée, soit à l'aide de la Coopérative. Les questions des cours des fleurs et des influences diverses sur les prix termineront cette partie concernant spécialement les propriétaires de Cannes et de Grasse.

§ Ier. — Les Modes de Vente

En Provence, les modes de vente des fleurs et plantes de parfumerie sont nombreux.

Le mode principal est dénommé : « *ventes des fleurs libres au cours* ». Les fleurs sont vendues par les propriétaires :

Soit pour toute la durée de la récolte, et pour la totalité de celle-ci ;

(1) Il existe au Musée régional de Cannes une étiquette d'eau de fleurs d'oranger qui, selon toute vraisemblance, remonte à la fin du XVIIIe siècle et au plus tard à 1812-1814.

Soit pour ce qu'ils récolteront durant un certain laps de temps ;

Soit pour une certaine quantité, sans désignation d'époque de livraison, à un prix fixé d'avance entre les parties, approximatif, dit prix du cours. Ce prix est basé sur les pronostics généraux de la récolte de la fleur dont il s'agit, pour chaque année. Il varie selon les besoins des industriels, qui se traduisent par des demandes, plus ou moins grandes, qui dépendent des stocks, ainsi que des prévisions de demandes de la part de leur clientèle (1).

Ce mode est aussi employé par des propriétaires de lavande, de thym, de romarin, qui sont eux-mêmes de petits distillateurs qui ont transformé leur fleurs périssables en essence.

Le plus souvent, l'industriel pour pouvoir exécuter avec certitude ses commandes a préféré s'assurer, pour plusieurs années, par des *conventions* la quantité nécessaire de fleurs.

La convention a pour but d'éviter les aléas de la vente, les sauts brusques du cours libre. Industriels et propriétaires cherchent à obtenir un prix moyen constant.

Les premiers, de leur côté, font à leurs clients, les fabricants de parfumerie confectionnée, des ventes pour des quantités annuelles fixées d'avance : ils arrivent ainsi les uns et les autres à des prix de revient exacts et toujours les mêmes se répartissant sur un certain nombre d'années. Ces prix correspondent en réalité aux moyennes des prix de vente de ces fleurs durant les années précédentes. On connaît les rendements moyens de fleurs par plants : ainsi, un plant de rosier ordinaire donne dans les années normales 250 à 300 grammes de roses. Les propriétaires qui décident de faire des plantations par conventions vont chez le parfumeur ; si le parfumeur accepte, ordinai-

(1) Il arrive que ce prix fixé en général par approximation pendant la récolte de l'année varie dans de légères limites selon le résultat final de la récolte, et selon les prix pratiqués par les vendeurs au jour le jour dont nous parlerons plus loin. Ainsi cette année 1914, le prix du cours prévu pour la Rose de Mai et pour la fleur d'Oranger était entre 0.90 et 1 franc le kilo, rendu à l'usine. Il est probable qu'en fin de récolte l'on donnera pour la Rose, 0.90 ; pour la fleur d'oranger, 1 franc.

rement il fixe un prix, jusqu'à concurrence d'un maximum à livrer à ce dit prix. Si la récolte dépasse le chiffre, le parfumeur parfois accepte au même cours l'excédent, ou souvent au cours libre plus bas ou plus élevé que le prix conventionnel, ou même il peut le refuser. Ces diverses situations se réalisent selon que le parfumeur a des marchés passés avec des consommateurs, car il n'a pas toujours avantage à constituer des stocks qu'il ne sera pas sûr d'écouler. Les conventions sont passées pour une période ordinairement de 6 ou 9 ans. La période est de 6 ans spécialement pour le jasmin et la rose, et de 9 ans quand on traite pour des récoltes de fleurs d'oranger ou de tubéreuse. Ceci provient de la différence dans les délais qu'il faut attendre pour qu'une culture soit en rapport normal. Quant à leur influence sur les prix, elle sera étudiée plus loin (1). Les conventions sont faites soit pour telle fleur cultivée, soit pour toutes les fleurs de la propriété. Mais la seconde hypothèse est des plus rares, car la spécialisation des cultures est très grande, et les prix variant avec chaque fleur, il y a plusieurs conventions (2).

(1) Nous indiquons un modèle de convention signée entre industriels et propriétaires que nous a obligeamment communiqué un parfumeur de la région :

Entre les soussignés. ... M. X., propriétaire, domicilié et demeurant à ....., et M. Z., parfumeur, domicilié et demeurant à ......, d'autre part. Il a été convenu ce qui suit :

M. X. vend et s'oblige à livrer à M. Z. toutes les fleurs de ..... de ses propriétés, jusqu'à concurrence de kilogs... au prix de ..... fr. le kilog. rendues ....

Au cas où la quantité ci-dessus désignée serait dépassée, le surplus devra être offert à M. Z. qui pourra l'accepter au prix du cours ou le refuser.

M. X. s'oblige à entretenir ses plantations en bon état et avec un nombre de pieds suffisants, de telle sorte qu'elles produisent la quantité fixée par la présente convention.

La présente convention est consentie pour une durée de ... années consécutives, à partir de la récolte de ... pour finir avec celle de ...

L'inobservation d'une des clauses de la convention confère à M. Z, en outre, de ses droits, celui de résilier le présent contrat.

Fait en double. à .. , le ...

Tel est généralement le modèle d'acte sous-seings privés, mais il y a des modifications selon les industriels, et des clauses accessoires.

(2) D'ailleurs les propriétaires cultivent souvent diverses plantes qui intéressent différemment les industriels. Le travail de ceux-ci n'est d'ailleurs pas le même pour tous et varie selon les genres de clientèles. Telle maison

Le prix du cours payé au propriétaire varie selon la quantité offerte et le nombre de consommateurs.

Les industriels qui ont des marchés à terme à des prix fixes avec de grandes maisons, ou qui savent à peu près la quantité de produits qu'ils peuvent écouler, cherchent à s'assurer la quantité nécessaire de fleurs (1) ; rarement ils s'adressent directement au propriétaire, ils préfèrent s'adresser à un *commissionnaire*. Ce dernier est souvent un gros propriétaire, parfois un simple courtier qui s'est spécialisé dans ce genre de travail. L'industriel charge cet intermédiaire de lui fournir ce dont il a besoin. Le commissionnaire a dans les villages, parfois dans les villes, des bureaux de réception. Il sollicite les propriétaires :

Son rôle vis-à-vis d'eux est de faciliter l'écoulement de la fleur; chez lui, il centralise toutes les récoltes faites dans la journée. Le courtier pèse et porte la fleur dans des sacs à l'usine. Il est rémunéré par le parfumeur ; sa commission varie selon la nature et selon le prix de la fleur; elle est de tant par kilogramme apporté. La fleur s'évapore, perd de son poids pendant le transport et la réception à l'usine; aussi on dédommage le courtier en lui payant de 0 fr. 05 à 0 fr. 25 et même 0 fr. 50 par kilogramme. Chaque fleur a un prix différent. La commisston est de 0 fr 05, quand le prix de la fleur d'oranger est au-dessous de un franc ; de 0 fr. 10, quand le prix est au-dessus de un franc. Mais il faut toujours ajouter 2 o/o du prix payé pour les déchets (évaporation, fermentation on moisissure de la fleur) (2). Ordinaire-

traitera de grandes quantités de brouts d'orangers que d'autres ne reçoivent absolument pas ; d'autres distillent de grandes quantités de géraniums, de menthes, qui n'entrent jamais dans d'autres usines. Il est donc très difficile de parler de conventions générales. On fait principalement des conventions pour chaque sorte de plantes et de fleurs, et même certains gros propriétaires qui ont de très grandes cultures vendent, soit par conventions, soit au cours, leur récolte à plusieurs usines, leurs acheteurs étant avertis (à Pégomas pour le géranium et la menthe).

(1) Il est très rare que les distillateurs fassent des ventes de leurs produits non fabriqués, avant la récolte. Pour les 90 centièmes de leurs produits ils ont tous les aléas de la non-vente.

(2) Dans ce cas, la fleur est brûlée et perdue pour le commissionnaire responsable.

ment, ces courtiers ne cumulent pas la vente de la fleur de parfumerie et celle de la fleur coupée, mais l'exception existe pourtant. Des propriétaires ont reproché aux commissionnaires de pousser à la surproduction. Il semble qne cette critique ne soit pas très grave, car c'est au propriétaire, avant de planter, de bien examiner la situation économique des différentes fleurs et de voir celle qui convient à son terrain et qui lui sera la plus rémunératrice (1).

Ponr obtenir un meilleur prix de vente, les propriétaires de certaines fleurs se sont groupés et ont fondé des *Sociétés coopératives agricoles de plantes à parfums* (2). Ces sociétés se sont développées dans tout le département des Alpes-Maritimes. A Cannes, il faut citer le Syndicat de propriétaires de fleurs de cassies, dont le siège social est rue du Pré. Il ne possède pas d'usine ponr traiter l'excédent des fleurs inutilisé par les parfumeurs. Ce Syndicat a pour but la vente en commun; il est apprécié par les parfumeurs, car la cassie, dont la floraison est longue et peu abondante à la fois, exige une entente très complète sur la quantité et la date de l'apport à l'usine. Aussi, les propriétaires et les industriels se sont entendus pour faciliter leur tâche réciproque (3). Trois autres Coopératives fonctionnent dans les

(1) On leur a reproché aussi, et souvent avec raison, de mouiller les fleurs (roses) afin d'en augmenter le poids, ou de les additionner de sable, terre, gravier (fleurs d'oranger, cassies); d'ailleurs de pareils faits furent la source de procès.

Un autre reproche que l'on a fait aux commissionnaires est de pousser sans raison les fleurs ou plantes à la hausse ou à la baisse dans des buts non justifiés par les circonstances économiques. On se souvient encore, dans la région, de certaine campagne faite, dans un but purement électoral, pour des roses.

(2) Cf. Rapport de M. Seytre au IXe Congrès national des Syndicats agricoles, 1913, tenu à Nice.

(3) La cassie est traitée par l'enfleurage à chaud; il faut préparer la pommade en quantité suffisante pour la quantité de fleurs apportée; aussi la Coopérative décide des dates de livraisons, les fleurs pouvant rester plusieurs jours sur les arbres sans se perdre. Elle répartit les cueillettes selon les besoins des différentes usines, et au cas où il y a excédent ou si la consommation des usines ne correspond pas à la floraison, elle fait sécher les cassies, article de bonne vente en cet état. Malheureusement, depuis quelques années, cet article (fleurs de cassies sèches) est importé de diverses régions : Syrie, Inde, Haïti... à des prix excessifs de bon marché.

Alpes-Maritimes : deux créées en 1908, l'une à La Colle, l'autre à Grasse ; la troisième, la plus ancienne, en 1904, à Vallauris. Contre la mévente des roses, en mars 1908, les propriétaires de La Colle, Saint-Paul-du-Var et Villeneuve-Loubet, fondèrent une Coopérative, achetèrent une usine où ils traitent les roses non vendues ; de 1908 à 1913, elle est passée de 300 à 400 adhérents (1). La même année apparaît la Société Coopérative des producteurs de fleurs pour la parfumerie de l'arrondissement de Grasse. Les propriétaires de jasmin, de tubéreuse, de rose, de violette, de géranium, trouvent dans l'usine coopérative le remède à la mévente ou à la non-vente.

C'est une toute petite société, d'après les renseignements fournis par les parfumeurs, au point de vue de la fabrication des concrètes, mais il faut signaler un grand nombre d'adhérents, associés pour la vente. Elle s'occupe surtout de jasmin, et groupe les propriétaires du Plan-de-Grasse et des environs. Si, pour le géranium et la menthe, les Coopératives n'existent pas ou n'ont pas existé longtemps, le motif est que les propriétaires de ces plantes (ou de lavande, d'hysope, de fenouil, de basilic) qui ne retirent pas de leur plantes les prix voulus, font presque tous,

(1) La Coopérative de roses de La Colle fit une entente avec un seul industriel.

D'après certains, l'influence de cette Société sur le cours des roses serait un mythe. Ils font remarquer qu'elle ne représente pas les dix centièmes de la production totale.

En 1905-1906-1907, la récolte avait été très abondante : certaines roseraies dépassèrent un kilogramme de fleurs par pied de rosier, alors qu'en temps normal on compte pour un rosier ordinaire de la variété « rosier de mai pour la parfumerie, » en moyenne, 200 à 225 grammes. En 1909, la récolte fut à moitié détruite par la gelée (2 mai). En 1910, les 6 et 11 mai, deux fortes gelées détruisirent également la récolte. En 1911, il faut noter des gelées également le 6 avril et durant plusieurs jours à la fin du même mois. En 1912, l'hiver trop doux et pluvieux fit que les rosiers très abîmés par plusieurs années de gelées au moment de la première végétation, firent beaucoup de « bois » et très peu de fleurs. D'ailleurs, après trois années sans récolte; les besoins étaient très grands et la production n'arrivait pas à moitié des besoins, d'autant plus que, par suite de la découverte de certains produits chimiques constituants de l'essence naturelle de rose, produits qui renforçaient l'odeur de la rose dans les bouquets, dans les compositions, qui donnaient des tons nouveaux, les roses et leurs dérivés devinrent à la mode. Enfin, en 1913, nouvelle gelée au moment où la récolte se dessine (le 13 avril) : tous les bourgeons furent grillés.

chez eux, la distillation de ces plantes. Ils peuvent la faire pendant une assez longue durée ; si les eaux obtenues n'ont aucune valeur, ils retireront toujours un assez bon prix de leur essence.

La Coopérative (1) la plus importante des Alpes-Maritimes est celle des Propriétaires d'Orangers, ayant siège social à Vallauris ; elle fut constituée le 23 avril 1904, sous forme de société anonyme à capital variable (2). Dès sa formation elle groupe 1.108 adhérents, aujourd'hui (1914) près de 2.000, ce qui représente plus des deux tiers, moins des trois-quarts des producteurs. Ne comprenant que des propriétaires, elle exclut de son sein les propriétaires-distillateurs. Le but de cette Société est indiqué dans l'article 2 : « remédier à la mévente par la vente en commun, ou encore par la distillation en commun des fleurs et autres produits de l'oranger provenant des propriétés appartenant ou gérées par les sociétaires. » Mais le sociétaire doit faire l'apport de toute sa récolte à la société (art. 22). On ne distille qu'en cas de mévente ; aussi, avant la récolte, les propriétaires prévoient la quantité qu'ils pourront fournir, et ils nomment une *Commission* qui ira trouver les distillateurs. Cette dernière essayera de s'entendre et débattra le prix et la quantité à fournir. On a parfois incriminé cette Commission de vouloir imposer au parfumeur-distillateur une certaine quantité et un prix, et ce fait provoquait des contestations, et souvent des refus de traiter. L'organisation de direction de la coopérative comprend un nombre assez considérable de rouages (3). Le siège social est à Vallauris,

L'unique contractant de la coopérative, n'ayant pu mener à bien son entreprise, sombra et, après sa faillite, la Coopérative évolua et les propriétaires vendirent en commun à n'importe quel parfumeur.

(1) On peut citer comme ayant existé une Coopérative de propriétaires de fleurs d'oranger au Cannet et une de menthe à Cagnes. Les propriétaires de violettes se sont également groupés, mais leur coopérative ne subsista pas.

(2) Cf. article premier des statuts (édités chez H. Berger et C[ie], Antibes) des sociétés de production à capital et personnes variables (loi 24 juillet 1867 et loi 1[er] avril 1893).

(3) A la tête, il y a un *Conseil d'administration* formé de 45 membres, un *Bureau* (président, vice-président, secrétaire, trésorier et 9 membres), une *Commission de surveillance* (5 membres), une *Commission d'Études* (3 membres). Toutes les décisions de ce rouage exécutif sont soumises au contrôle des *Assemblées générales*.

mais dans chaque commune les propriétaires forment un groupe autonome. Ainsi, il y a les sections du Golfe Juan-Vallauris, du Cannet, du Bar, etc. Si nous examinons le côté financier de cette Coopérative, l'article 6 des statuts nous indique que le capital social est de 50.000 francs; il ne pourra être inférieur à 20.000 francs, et pourra être porté à 200.000 francs. Il est divisé en 2.000 parts de 25 francs chacune, les parts sont nominatives et productrices d'un intérêt de 5 o/o l'an, à prendre sur les prélèvements indiqués à l'article 60. Les parts sont payables comme suit : un dixième lors de la souscription, le solde à raison de 2 francs par mois, soit 11 versements à partir de l'époque qui sera fixée par le Conseil d'Administration. Les fondateurs permettaient aux petits propriétaires de faire partie de leur Société ; la somme minime de 2 fr. 50 est la seule somme jusqu'ici versée par part, le Conseil n'ayant pas encore décidé le payement du solde. En ce qui concerne les règlements de comptes entre les dirigeants de la Coopérative et ses membres, le prix de revient des produits livrés n'est établi qu'en fin d'exercice, ceux-ci ayant été crédités des quantités apportées au fur et à mesure de leur livraison. A la fin de l'année sociale, ou dans la quinzaine qui suivra la séance de l'Assemblée générale, si cette Assemblée l'a décidé ainsi, les sommes produites par les ventes de chaque marchandise, défalcation faite du prorata des frais généraux et d'administration, ainsi que la somme prélevée à titre de bénéfices, sont réparties entre les sociétaires, comme paiement des marchandises cédées à la Société et au prorata des poids de ces marchandises (art. 59, statuts).

Deux usines sont la propriété de la Coopérative, l'une au Golfe Juan, l'autre au Bar-sur-Loup. Construction et matériel ont nécessité une dépense de 209.711 fr. 70 que la Société a payée en neuf ans, grâce à un emprunt fait à la Caisse régionale agricole qui ne prélève qu'un intérêt de 1 o/o (1). Quant à l'importance de cette société, depuis 1904 à 1911, elle a reçu 9.499.760 kilogs

(1) Les parts étant productive d'un intérêt de 5 o/o, l'emprunt n'exigeant qu'un prélèvement de 1 o/o, l'emprunt était préférable à l'emploi du capital social pour payer ces 200.000 francs.

de fleurs et payé 9.646.459 francs (1). La constitution des bénéfices est indiquée par l'article 60, ils sont effectués par le prélèvement d'une commission de 2 o/o sur le produit brut des ventes. Ils sont repartis ainsi : 5 o/o à la réserve légale, une somme suffisante pour servir aux parts un intérêt de 5 o/o, le solde reste à la disposition du Conseil. La Société coopérative n'a pas supprimé l'intermédiaire du commissionnaire entre elle et le distillateur ; il reçoit les fleurs pour le parfumeur, et la société paie la commission au courtier à tant par 100 kilogs (1909 : 5 francs).

§ II. — Du Cours des Fleurs

Dans la culture, on a vu que le cultivateur ne ménage ni ses soins ni ses peines à ses fleurs. A quel prix les vend-t-il, quels sont les cours des fleurs ? Telles sont les questions qu'il convient d'étudier après les modes de vente. La vente se succède, à peu près ininterrompue, de février jusqu'à novembre ; mais toutes les usines ne traitent pas toutes les fleurs ; la parfumerie revêt un caractère saisonnier et le moment de vente maximum est tantôt février avec la violette, mai, si l'on distille la fleur d'oranger, septembre avec le jasmin. Nous nous bornerons à étudier ici le *cours libre* des fleurs de Provence.

La *violette* qui fut la première employée en parfumerie est celle dite de Parme et, sauf en 1913 où la récolte a été belle, la hausse des prix est constante (2) :

1903......F.	2.50 à 2.75	1909......F.	5.75
1904......	3.50	1910......	5.25
1906......	3.25	1911......	5.25
1907......	6.25	1912......	5 à 6
1908......	4.50	1913......	3.50

En 1912, le prix de la fleur ayant doublé depuis 1904, la production maxima fut de 200.000 kilos.

(1) Cf. Rapport Seytre déjà cité, 1913.

(2) Ces chiffres nous sont fournis soit par les parfumeurs, soit par le bulletin scientifique de la maison Roure-Bertrand et fils de Grasse, soit par des courtiers en fleurs.

Il y a une quinzaine d'années, les parfums à la violette étaient fort en vogue, à la suite de la découverte de parfums synthétiques (Ionone et Iraldeine) donnant un ton nouveau voisin de celui de la fleur. La culture étant un peu abandonnée, les prix haussèrent; le procédé des essences concrètes se développa à la même époque, mais la violette de Parme, traitée par ce procédé, donnait un faible rendement et coûtait cher. Dans l'espoir d'obtenir un ton nouveau, des prix plus bas (l'achat s'effectuant à la fin de la saison des expéditions, et un meilleur rendement, les industriels employèrent la violette qui n'est plus utilisée pour les bouquets (Russe-Victoria, Czarine, Prince de Galles). Cette fleur put profiter ainsi d'un nouveau débouché.

Les prix sont bien inférieurs : 0 fr. 50 à 1 fr. 25 ; en 1909, ils atteignirent le prix de 2 fr. 50. La production maxima est à peu près la même que pour la violette de Parme. Mais, depuis quelques années, on traite des quantités considérables (300.000 kilos au maximum) de feuilles de violette.

En février, le *mimosa dealbata* est traité par les parfumeurs ; la matière première abonde (parfois 80.000 kilos traités), mais elle est quelque peu utilisée pour frauder l'essence concrète de cassie.

A cause de son arome puissant, la *jonquille* est utilisée en parfumerie ; la consommation est très capricieuse, on en produit dans les Alpes-Maritimes de 12 à 15.000 kilos (1).

On ne plante guère la jonquille et le réséda qu'après convention et presque toujours la pommade est commandée d'avance au parfumeur par son client. Ses prix sont assez variables, depuis 1 fr. 50 jusqu'à 6 francs (en 1900).

Puis en mai, *la rose* est distillée ; sa production a subi des fluctuations successives. Elle est très variable, comme le montrent ces chiffres (2):

(1) La consommation à Grasse est très variable, elle peut atteindre jusqu'à 50.000 kilos.

(2) Ces chiffres nous ont été communiqués par un industriel des Alpes-Maritimes.

Année	Prix (1)	Quantité récoltée
1899	0,45	2.000.000 kilos.
1900	0,85	1.200.000 »
1901	1,05	»
1902	0,80	»
1903	0,65	»
1904	0,65	2.000.000 »
1905	0,40	3.000.000 »
1906	0,27	2.600.000 »
1907	0,30	2.700.000 »
1908	0,60	1.800.000 »
1909	1,10	800.000 »
1910	1,25	700.000 »
1911	2,60	500.000 »
1912	1,30	
1913	2,30	
1914	0,95	1.000.000 »

En Provence, pour remédier à cet état, on a traité la fleur d'ornement, en particulier la rose Brunner. La situation des propriétaires de roses est des plus délicates ; les mauvaises années sont dues aux gelées d'avril qui brûlent les boutons, et, si les cours sont hauts, le propriétaire n'a presque pas de fleurs. Si la récolte est belle (1907) la surproduction amène les bas prix et la vente libre est presque impossible à effectuer, car beaucoup de propriétaires sont liés par des conventions (près des 8/10mes). Au sujet de cette fleur, on voit que les profits sont assez difficiles à escompter. On a voulu dresser le tableau du rendement normal de la rose *à l'hectare* (2). Mais il faut convenir que, pour cette fleur, il est loin d'être conforme à la réalité. Le rapport de l'hectare serait de 3.600 kilos (1.200 pieds à l'hectare, et 300 grammes par pied) vendus au prix de 0 fr. 60 = 2.160 francs.

(1) Les prix bas coïncident avec les périodes de surproduction : on arrache les rosiers, et les prix haussent ; ainsi s'effectue le cycle des cours en rapport avec la production.

(2) Cf. *Réveil Agricole*, 4 mai 1913, Marseille, M. L Robert.

Quant aux frais, ils se répartissent ainsi :

1.200 pieds à 55 francs le mille. . . .	660 francs.
Défoncement du sol à la machine. . .	400 »
	1.060 francs.
Amortissement des frais en 10 ans. .	106 francs.
Binages, labours, taille, entortillage.	160 »
Fumures.	200 »
Cueillette (3.600 kilos à 0 fr. 10 le kilog).	360 »
	826 francs.

Le bénéfice normal annuel à l'hectare est de 1.334 francs.

Si nous prenons les chiffres de 1907, les prix ont oscillé entre 0 fr. 25 et 0 fr. 30, l'actif est de 1.800 francs, les frais ne sont plus que de 826 francs ; il est vrai que la quantité a augmenté, mais un tiers du prix est prélevé pour la cueillette. En 1906, quand les prix étaient tombés à 0 fr. 20 et 0 fr. 15, la moitié et même plus était absorbée par la cueillette. Les années mauvaises ont fait hausser les prix, et un hectare rapporte 2.000 kilos et parfois la baisse est plus grande encore.

La fleur d'oranger offre les mêmes variations dans les quantités produites et dans les prix (1). La production atteignait en 1900, 2.500.000 kilos ; 1902, 1.500.000 kilos ; 1903, 2.000.000 de kilos. Voyons quels sont les prix avant 1904 : 1900, 0.45 à 0.60 ; 1901, 0.85 ; 1902, 0.50 ; 1903, *0.45*. C'est pour remédier à ces prix trop bas que la Coopérative s'est fondée.

Après 1904, la production, en général, est capricieuse :

1908 : 2.000.000 kgs.

1910 : 1.800.000.

1911 : 3.000.000. En 1912 et 1913, la récolte de la fleur d'oranger est au-desus de la moyenne.

Si l'on compare avec les chiffres de production des syndiqués, on obtient ce tableau :

(1) Afin de faire un tableau d'ensemble de la fleur d'oranger, on a groupé à la fois les quantités et les prix au cours libre et les prix payés par le Syndicat.

Années	Kilogs	Années	Kilogs
1904......	1.031.821	1909......	1.235.259
1905......	736.503	1910......	1.315.620+
1906......	726.884	1911......	1 803.703+
1907......	1.254.526	1912......	1.867.860
1908......	1.107.266+	1913......	1.618.290

La Coopérative représente dans les trois années 1908, 1910 et 1911 plus de la moitié de la production totale. La quantité exacte vendue aux distillateurs est difficile à connaître. Si l'on accepte les chiffres de 300 kilos à 500 kilos de néroli (1) produit par la Coopérative en excédent, comme il faut en moyenne 1.000 kilos de fleurs pour obtenir 1 kilo de néroli, ce serait selon les années 300.000 et 400.000 kilogs jusqu'à un million et plus de kilogrammes de fleurs qu'elle livrerait à l'industrie (2).

Quant aux variations dans les prix, le graphique montre que les distillateurs ont toujours payé plus cher aux propriétaires non syndiqués. De plus, la Coopérative retient 2 o/o pour ses bénéfices (mais il y a les intérêts, 5 o/o des parts, qu'il faut ajouter à ces prix, pour être plus exact). Dans ces dix dernières années, 1904-1913, après une hausse en 1906-1909 (1 fr. 80-1 fr. 40) et (1 fr. 54 et 1 fr. 27), on arrive en 1904 et 1913 aux mêmes chiffres

(1) Ces chiffres nous ont été fournis par un membre de la Coopérative.

(2) Nous donnons, à titre d'exemple, les prix de la fleur d'oranger pendant les 40 dernières années :

A. Prix payé par le parfumeur;
B. » par le commissionnaire;
C. » par le Syndicat à ses membres.

(Ces chiffres nous ont été communiqués par un parfumeur des Alpes-Maritimes.)

Années	A.	B.	Années	A.	B.	C.
1874	0.85	0.80	1882	0.70	0.65	
1875	0.80	0.75	1883	3 »	2.50	
1876	0.70	0 65	1884	1.10	1 »	
1877	0.50	0.45	1885	0.85	0.80	
1878	0.40	0.35	1886	0.80	0.75	
1879	0.80	0.75	1887	0.95	0.90	
1880	0.65	0.60	1888	1.60	1.50	
1881	0.55	0.50	1889	1.05	1 »	

(0 fr. 60 et 0 fr. 50). Cette situation est à signaler (1). Cette différence de prix entre propriétaires syndiqués et non syndiqués est volontaire, prétendent les propriétaires groupés, afin d'éloigner de la société les adhérents futurs qu'elle pourrait attirer par ses avantages.

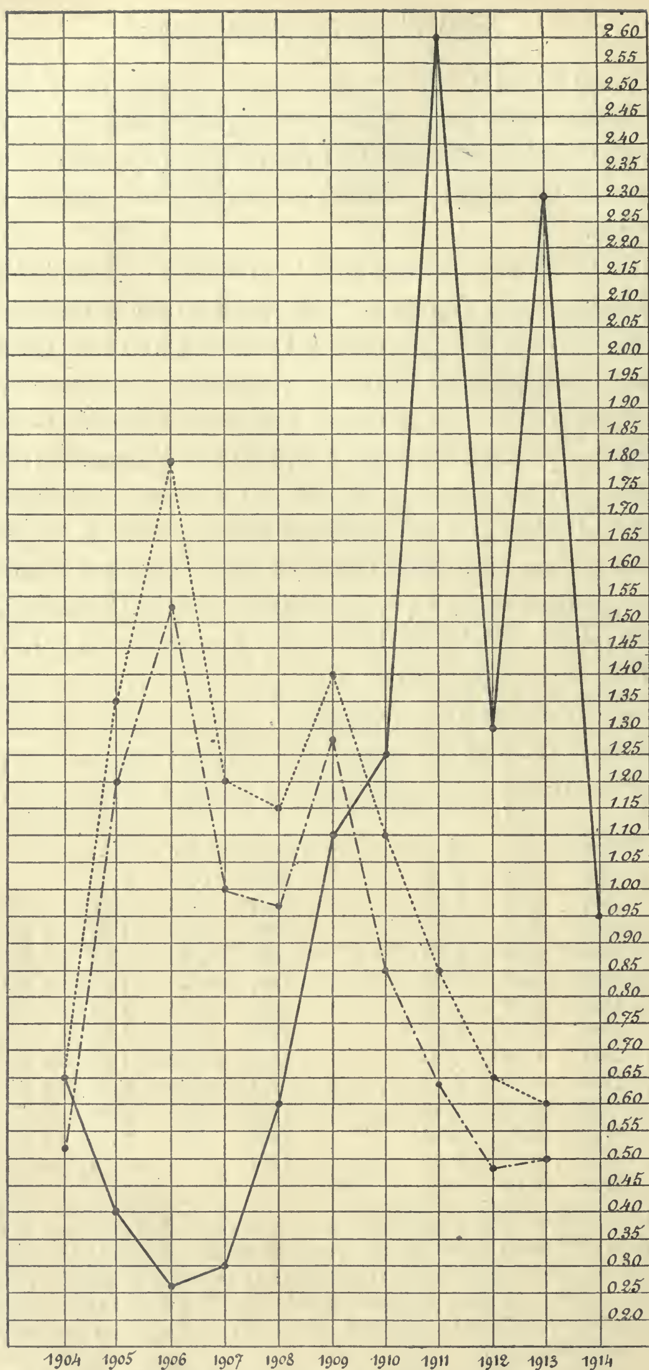
Certes, la Coopérative a joué et joue encore un grand rôle dans cette hausse, mais depuis 1911, la production a considérablement augmenté et l'ère présente est celle des prix bas. D'ailleurs, les *distillateurs* prétendent que la production est redevenue normale. Si les prix élevés imposés par la Coopérative ont pu se maintenir, c'est parce que des coups de froid, dont on trouvera, à la note sur les Roses le détail, ont fait tomber de grandes quantités de fleurs, et qu'après ces gelées tardives, les grandes chaleurs arrivant tout d'un coup ont hâté l'épanouissement des boutons. Malgré tout ce que les dirigeants de la Coopérative ont fait, malgré leur décision de distiller une partie de leurs fleurs pour amener un vide factice sur le marché, ils n'ont pu maintenir les prix élevés qu'ils désiraient.

D'ailleurs, ces prix bas seront de nouveau la règle, si l'on veut pouvoir continuer cette culture dans le Midi de la France, car

Années	A.	B.	Années	A.	B.	C.
1890	0.85	0.80	1903	0.45	0.40	
1891	0.80	0.75	1904	0.65	0.60	0.50
1892	0.40	0.35	1905	1.35	1.25	1.20
1893	0.60	0.55	1906	1.80	1.65	1.54
1894	0.35	0.35	1907	1·20	1.10	1.025
1895	0.85	0.80	1908	1.15	1 »	0.97
1896	0.65	0.60	1909	1.40	1.30	1.27
1897	0.65	0.60	1910	1.10	1 »	0.85
1898	0.50	0.45	1911	0.85	0.80	0.64
1899	0.50	0.45	1912	0.65	0.60	0.49
1900	0.60	0.55	1913	0.60	0.55	0.50
1901	0.85	0.80	1914	——	0.95	——
1902	0.50	0.45				

Sauf la perturbation apportée dans le marché par le fait du quasi-monopole exercé par le Syndicat, il en est des fleurs d'oranger comme pour les Roses : une année d'abondance fait baisser les cours de la fleur ; ce prix se relève une année de disette : Comme on peut le voir sur le tableau ci-dessus, le prix moyen pendant trente ans : *1874-1904*, est de 72 centimes au propriétaire et 77 au commissionnaire.

(1) Cf. Graphique des variations des cours des prix de la fleur d'oranger et de la rose payés par la Coopérative (Syndicat et propriétaires libres).



Graphique indiquant le cours des prix :
- - - - Payés par la Coopérative à ses adhérents
.... Payés par les Distillateurs aux propriétaires
——— Payés aux propriétaires (cours des roses)

c'est une grande tentation pour les propriétaires de l'Algérie, département français au même titre que les Alpes-Maritimes, et où la main-d'œuvre est à meilleur marché, que de voir un pareil produit qui y pousse si bien et donne de si beaux bénéfices. Cette concurrence se fait d'ailleurs déjà sentir pour les parfumeurs-distillateurs. Telle est la thèse soutenue par les industriels.

De plus, la Coopérative n'a de conventions que pour l'année en cours, tandis que les propriétaires libres peuvent en faire pour une durée plus grande, de telle sorte que la variation dans les prix est à l'avantage de ces derniers dans les années d'abondance. Les dirigeants de la Coopérative, tout en reconnaissant que ces Sociétés ont donné la mesure de leur force en résistant à toutes les crises qui les ont éprouvées, avouent « qu'il y a encore beaucoup à faire, qu'il faut que tous les propriétaires dissidents, comprenant leur véritable intérêt, viennent se grouper plus étroitement que jamais (1). »

Les propriétaires vendent aux distillateurs, sous le nom de *Brouts*, des feuilles et des branchages d'oranger ; la production est loin de suffire aux besoins de l'industrie ; le maximun est très variable et n'atteint guère que 400 à 500.000 kilos. Ces prix sont peu variables, de 15 francs (1909) à 20 francs les 100 kilos.

Certaines fleurs comme le *Réséda*, le *Narcisse*, l'*Œillet*, sont traitées en parfumerie, mais leur emploi n'est qu'accessoire, on les livre d'abord aux fleuristes. On vend environ 50.000 kilos de narcisse; cette fleur abondante fournit un parfum tenace et à bon compte. Mais, depuis quelques années, on emploie en parfumerie de grandes quantités de narcisses qui poussent à l'état sauvage dans les prairies des Alpes-Maritimes et du Var.

Le réséda a un cours peu variable : 1 fr. 25 (1908), 1 fr. 75 en 1913 ; sa vente est assez restreinte, de 20 à 25.000 kilos. Au mois de juin, quand l'œillet ne s'expédie plus ou ne s'écoule plus sur le littoral, il est vendu à la parfumerie ; on traite l'œillet ordinaire, le rouge de préférence, les prix sont bas (de 30 à 50 cen-

(1) Cf : Rapport de M. Seytre. IX° Congrès National des Syndicats agricoles de Nice, 1913.

times le kilo rendu à l'usine) ; la production atteignait en 1904 200.000 kilogs, en 1912, 120.000 kilogs.

La parfumerie traite certaines fleurs sauvages, comme le genêt aux belles pétales dorées, qui décore les montagnes de Grasse et principalement celles du canton de Coursegoudes.

Les distillateurs de Provence traitent aussi des mousses et des lichens qui, sous le nom de mousses de chêne, sont vendus à la savonnerie, à cause de la ténacité de leur parfum.

Au mois de juin, les industriels font quelques achats de jacinthe sauvage ou cultivée.

Il faut faire une place à part pour le *Thym*, le *Romarin*, la *Lavande*, l'*Aspic*. Ces différentes plantes sont cultivées dans les Alpes, dans le Var et dans les Bouches-du-Rhône, en un mot, dans toute la Provence. Mais les petits propriétaires sont aussi de petits distillateurs, et vont offrir aux usines des Alpes-Maritimes leur produit sous forme d'huile essentielle. On traite surtout la lavande, de 50 à 60.000 kilos d'essence dont les prix varient entre 12 et 37 francs. Depuis 1902, la lavande subit une crise économique due à une grosse concurrence, à la récolte déficitaire et aux salaires qui ont été relevés depuis quelques années.

Sur les bords de la Siagne et du Loup (1), des champs de menthe et de géranium rosat sont fauchés et envoyés à l'usine. La production de la menthe varie entre 500.000 et 1 million de kilos ; les prix sont assez stables : 1913, 15 fr. et 1910, 10 fr. pour la menthe française, celle dite anglaise a une moins value de 2 à 3 francs. Le géranium rosat est plus recherché encore pour la parfumerie. Grasse et Cannes distillent plus de 1.500.000 à 2 millions de kilos de géranium. D'ailleurs les prix au 100 kilos sont presque constants et faibles, 4 francs à 6 fr. 50.

« *La fleur* » pour les cultivateurs des Alpes Maritimes est la dénomination courante du *jasmin*. Entre Cannes et Grasse, les champs de jasmin occupent la majeure partie des terrains culti-

(1) Depuis quelques années certaines maisons ont fait faire des plantations de menthe dans les parties élevées du département, dans les hautes vallées, où l'eau ne fait pas défaut. On peut en voir ainsi aux environs de Sospel, dans les terrains de colmatage de Puget-Théniers, dans la vallée de l'Artuby et en maints autres endroits.

vables. En 1900, le chiffre de la production atteignait 5 à 600.000 kilos. On pourra se faire une idée de la quantité considérable de fleurs cueillies, si l'on songe qu'il faut de 8000 à 8500 fleurs pour en avoir un kilo. Depuis ces 13 dernières années, les plants de jasmin se sont multipliés, car la culture est des plus rémunératrices : en 1914, la production avait doublé depuis 1900 (1.200.000 kilos), et le jasmin se place au troisième rang de la production florale après la fleur d'oranger et la rose (1). La tendance à la hausse est manifeste dans les cours des prix ; toujours ses prix sont rémunérateurs : comme le montrent les chiffres ci-dessous :

1899...	F. 1.25	à 1.50	1908...	F. 2.25
1900...	2.00	2.25	1909...	3.75
1902...	3.00	3.75	1910...	5.00
1904...	3.25		1911...	2.75
1906...	2.00		1912...	2.50
1907...	2.65		1913...	4.00

Cette fleur est sans cesse traitée par les parfumeurs à cause de sa vogue actuelle ; tel est le motif de cette hausse de prix parallèle à celle de la production. Pourtant la surproduction est à craindre. Le rendement du jasmin à l'hectare de plants adultes (âgés de 3 à 4 ans) est en moyenne de 4000 kilos, qui vendus au prix moyen de 2 fr. 50 à 3 francs, rapportent de 10 à 12.000 francs. Il faut défalquer les frais et dépenses que l'on peut établir ainsi :

Achat de 100.000 boutures à 10 francs le 1000	1.000
Défoncement à la main	1.250
Greffage (600) et entretien (500)	1.100
Piquets et fil de fer	400
	3.750

Tels sont les frais d'installation des deux premières années, et les frais annuels sont à peu près les suivants :

(1) Il semble qu'à l'heure actuelle il soit au 2me rang, car la rose, depuis 1907, subit une crise déficitaire, mais la moyenne normale est de 1.500.000 klios. On a calculé sur les chiffres des moyennes normales.

Amortissement en 10 ans	375
Engrais (350) entretien (300)	650
Cueillette (4000 kilos à 0 fr. 50)	2000
	3025 francs à

déduire d'un rendement évalué à 10.000 francs, soit un bénéfice de 7000 francs environ par an. De toutes les fleurs, c'est sans contredit celle qui, malgré ses frais de cueillette élevés (2000 francs pour 4000 kilos), rémunère le mieux la peine du cultivateur (1).

A la même époque que le jasmin, *la tubéreuse* est traitée par les distillateurs, sa production varie et peut parfois atteindre 300.000 kilos.

Les productions annuelles sont aussi variables que les prix, 1902 fut une année déficitaire, la fleur se vendit 3 francs le kilo, l'année suivante, la récolte est normale, la baisse dans les prix est de 0,50 centimes. En 1913 le prix normal est dépassé quelque peu (3 francs à 3 fr. 50), en 1908 (4 fr. 50), 1911 (5 et 6 francs) et 1912 (4 francs). Ces variations de production sont dues principalement aux maladies de la tubéreuse.

En novembre et décembre de petites boules jaunes dénommées *cassies* avec leur parfum ajoutent un charme aux promenades ensoleillées dans les environs immédiats de Cannes. Très délicate comme culture, très pénible à cueillir (2), la fleur est capricieuse comme production ; selon les années elle varie entre 35.000 et 100.000 kilos. Les prix sont établis selon la bonne ou mauvaise année et selon l'espèce, les fleurs de l'acacia farnesiana sont préférées à celles de l'accacia cavenia :

(1) La grande ennemie des propriétaires de jasmin est la maladie qui détruit souvent les récoltes.

La question délicate pour les plantations de jasmin comme d'ailleurs pour la tubéreuse est celle de l'eau pour l'irrigation. Une cause de déboires est la gelée, le jasmin craint beaucoup le froid.

Il doit être butté, rehaussé pendant tout l'hiver, et quand le printemps arrive, il doit être taillé : malheur au propriétaire qui déchausse trop tôt ses jasmins, ils sont tous tués en une heure. C'est une fleur des plus délicates, aussitôt ouverte elle doit être cueillie, elle ne saurait attendre.

(2) L'arbre la cassie est un acacia épineux, et ses épines sont assez longues et acérées.

Le cours en 1904 est de 8 et 10 francs pour la cassie farnèse et de 3 à 4 francs pour la cassie romaine ou cavenia, en 1908, 4 et 10 francs. Pour les années 1909 et 1911 où la production fut normale, les prix descendent de 1 fr. 50 (1911) à 4 francs, ces deux dernières années sont déficitaires et le cours est remonté à 5 francs et 5 fr. 75 en 1912, et en 1913 la cassie farnèse a atteint le prix de 7 francs par kilo.

A côté des fleurs, comme les parfumeurs-distillateurs s'adressent à la clientèle des pharmaciens et des liquoristes, il y a certains produits annexés, qui sont aussi intéressants : nous citerons seulement les framboises sauvages cueillies dans les collines des Alpes-Maritimes, les fraises sauvages des forêts de l'Estérel et du haut comté de Nice et une série de fruits cultivés : cerises, groseilles, etc...

§ III. — L'Influence des Conventions sur le Cours des Prix

Ce qui caractérise le cours des prix jusqu'ici étudiés est leur grande mobilité ; d'une année à l'autre les prix hausseront jusqu'à doubler. Pour remédier à cet état de choses, industriels et propriétaires ont signé entre eux des contrats. Quel est l'effet de ces conventions ? c'est une question assez délicate à résoudre. Les engagements se font pour six ou neuf ans et l'on a fixé une quantité maximum à livrer. D'ailleurs le propriétaire s'engage à un prix ferme, qui ne pourra changer pendant cette période qu'avec la volonté expresse des deux parties contractantes ; peu importent les cours de baisse ou de hausse des fleurs libres pendant cette période, et les prix plus bas ou plus élevés concedés par conventions postérieures par une des parties, pour la même fleur. La production variera pendant ces six ou neuf ans, et la convention est une opération de spéculation ; le propriétaire ayant intérêt à la baisse des prix des fleurs libres due à la surproduction, et l'industriel à la hausse. Mais ce dernier préfère l'année où la récolte est à peine déficitaire de façon à avoir assez de fleurs par ses contrats, de façon à satisfaire à ses marchés conclus avec ses clients. Sinon, il sera obligé pour com-

penser son déficit d'acheter des fleurs au cours libre, à des prix plus élevés. Les conventions portent sur un rendement moyen des plantes. Les années où les fleurs sont rares, les propriétaires argueront de cette pénurie pour ne livrer que des petites quantités aux usines; ils ne font, *d'après les dires des parfumeurs*, le plein de leurs conventions que les années de très grosses récoltes (1). Le parfumeur fait remarquer que si la convention paraît le favoriser, à ne considérer que le prix, elle est bien plus à l'avantage du propriétaire quand à l'ensemble et si l'on considère la quantité et le produit total. C'est pour lui une sorte d'assurance mutuelle, dont l'effet est de modérer les hausses et les baisses selon les productions annuelles.

En examinant parrallèlement les cours libre et conventionnel de la violette, il est à signaler que le cours libre moyen (1907-1912) atteint 4 fr. 35, le prix conventionnel est de 4 fr. 25. En détaillant le prix année par année (2):

1907	F. 3,25	1910	F. 6 »
1908	3,25	1911	5,25
1909	5 »	1912	3,25

trois années ont été déficitaires, les autres sont bonnes, la différence entre le cours libre et le cours conventionnel étant si minime, les contrats, pour cette fleur, sont à l'avantage des propriétaires. Le jasmin jouit d'une situation toute spéciale; en 1912 le cours libre est le même que le cours conventionnel 3 fr. 50, car les parfumeurs acceptent le jasmin de toute provenance.

(1) Ainsi on fera une convention pour 2.000 pieds de roses devant produire 400 kilogs de fleurs, mais une année déficitaire le propriétaire n'en livrera que 100 ou 200 kilogs. Pour des jasmins on fera une convention comportant par exemple 1.200 kilos et le propriétaire n'en livrera que 400 (1910), 650 (1911), 850 (1912), et il est à remarquer que ces années de disette correspondent toujours à des années où les prix du cours sont élevés. Et le parfumeur accepte sans discuter (sauf dans le cas de fraude manifeste dans les livraisons) les quantités qui lui sont livrées. Par contre les années où les récoltes sont abondantes le cours sera plus bas que la convention et le propriétaire livrera son plein et même le dépassera ; ce reste est généralement au prix du cours.

Il faut d'ailleurs prendre note que près de la moitié des propriétaires sérieux ont toute leur production engagée par cette sorte de contrat.

(2) Ces chiffres nous ont été obligeamment communiqués par un important industriel des Alpes-Maritimes.

Cette année, le prix des conventions est de 2 fr. 75 ; cette baisse est due aux craintes de surproduction par les propriétaires. Pour la rose, pendant la durée (1906-1911), le cours libre moyen est de 0 fr. 98, le prix conventionnel a été de 0 fr. 65 (1), certes le cours libre est plus élevé, mais dans les deux années 1906 et 1907, la rose s'est vendue 20 centimes, et sans doute les distillateurs ont dû refuser une certaine quantité de fleurs libres offertes.

On ne peut pas poser de principes *a priori* sur l'utilité des conventions en parfumerie ; pour une fleur donnée, il faut examiner sa situation spéciale avant de se décider. Un propriétaire préférera parfois subir une légère différence avec le prix libre, pour avoir la certitude de vendre sa récolte. Par antithèse aux systèmes de conventions, depuis deux ans, certains propriétaires n'ont voulu prendre des engagements que pour des périodes assez courtes, une semaine et parfois moins (de 2 à 4 jours) pendant laquelle ils devaient livrer une quantité fixe. Cette spéculation presque journalière jeta le trouble dans les cours, et si de telles conventions atteignirent le chiffre de 6 et 8 francs par kilo, pour le jasmin, ce ne fut que pendant une courte durée, pour retomber ensuite à 1 fr. 50. C'est transformer la vente en un jeu, mais parfois la fortune sourit aux entreprenants.

§ IV. — De l'Intervention de l'État

Contre la crise de la fleur d'oranger les propriétaires ont, en 1904, fondé la Coopérative de Vallauris ; ils ont en outre demandé la *protection de l'État* pour tous les propriétaires. Pour lutter contre le Neroli (2) et l'essence de petit grain (3) de provenance étrangère, ils ont demandé la modification du numéro 112 du Tarif des Douanes. L'ancien Tarif en vigueur (de 1909 à 1914) établissait un droit de 100 francs par 100 kilos au tarif général,

(1) En 1910, le prix conventionnel est changé pour les nouvelles conventions et porté à 0 fr. 80.

(2) Le *Neroli* est l'huile essentielle produite par la distillation de la fleur d'oranger, du Citrus bigaradia.

(3) L'essence de *Petit Grain* est l'huile essentielle obtenue par la distillation des feuilles et brouts d'oranger.

et de 50 francs au tarif minimum, tant pour l'essence de Neroli que pour celle du petit grain.

M. Gilette-Arimondy, député de la 2me Circonscription de Grasse, avait déposé à la Chambre l'amendement portant les droits sur l'essence de Neroli à 15.000 ou 10.000 francs selon qu'il s'agit du tarif général ou du tarif minimum, et sur l'essence du petit grain à 3.000 et 2.500 francs. Dans l'ancien tarif les essences de Neroli et celle du petit grain sont groupées sous la rubrique : « Autres essences non dénommées », les propriétaires demandaient la spécialisation de ces deux essences.

Dans cette question fort confuse, il convient d'examiner les deux opinions (1) adverses et de voir la question de l'essence de Neroli et celle du petit grain.

Les *propriétaires* fondent leur réclamation sur les différences de prix existant entre les marchandises françaises et celles provenant de l'Étranger ; le Neroli français oscille entre 350 et 800 francs le kilog.; le Neroli étranger est offert à des prix bien inférieurs (175 francs en moyenne le kilog.). Pour lutter contre les prix bas en 1904 s'était constitué la coopérative de Vallauris, mais en 1912-1913, les prix bas réapparaissant, les propriétaires demandent l'exclusion sur les marchés français des essences étrangères en établissant un droit tel, qu'il fasse disparaître les différences de prix. Et ils font remarquer qu'un droit de un franc et même de 50 centimes, est un droit inexistant qui ne saurait protéger les propriétaires français.

Pour bien établir que leur situation est critique, ils fournissent des chiffres établissant qu'ils travaillent à perte ; l'hectare de terre exige 1.800 francs (2) de frais pour ne rapporter

(1) Les opinions des Propriétaires et Industriels sont extraits :
a) du Mémoire à la Commission des Douanes fourni par les Propriétaires ;
b) de l'*Officiel* des 25-26 mars 1914 (Chambre des Députés) ;
c) du *Bulletin* de la Maison Roure-Bertrand et fils, à Grasse, octobre 1913, page 40 et suiv.
d) de diverses opinions formulées par les intéressés eux-mêmes.
Pour plus amples renseignements, cf. la brochure de M. R. Varaldi : « La question de la fleur d'oranger », en publication.

(2) Cette évaluation est faite par les Propriétaires : pour défonçage et les divers travaux effectués par le cultivateur.

que 1.400 francs, d'où 400 francs de perte annuelle. Ils établissent comme suit leur rendement :

L'hectare produit au maximum 4.000 kilos de fleurs, or en 1913 le kilo s'est vendu 50 centimes, soit . . . . 2.000 fr.

Mais il faut défalquer les frais de cueillette de 20 centimes par kilo, ci . . . . 800 »

A ces 1.200 francs, il convient d'ajouter 200 francs produits par la vente des feuilles et brouts. Ainsi l'hectare coûtant 1.800 francs, la perte se réduit à 400 francs. Les propriétaires font de plus valoir que l'oranger est une culture, exclusive de toute autre (1) ; qu'il faut une attente de dix ans avant que l'arbre soit en plein rapport. Le nombre des propriétaires de fleur d'oranger est très grand (3 à 4.000) ; ils déclarent produire suffisamment pour la parfumerie française (2 à 3.000 kilos d'essence de Neroli). L'importation étrangère, cause de la mévente, est d'environ *2000 kilos*. Il faut frapper, disent-ils, ces 2.000 kilos de façon à faire hausser les prix du Neroli français et, par suite, les prix de vente de la fleur.

Le capital de l'hectare planté, d'après les propriétaires, est évalué à 40.000 francs (2).

Si on lui demande un intérêt de 4 o/o l'an	1.600 fr.
le remboursement de frais de culture	1.800 »
	3.400 »
Si l'on défalque la valeur des brouts vendus . . .	200 »
	3.200 fr.

Comme l'hectare normal rapporte 4.000 kilos de fleurs on a $\frac{3.200}{4.000}$ = 0 fr. 80, il faut ajouter les frais de cueillette 0 fr. 20, *soit 1 franc le kilo.*

L'opinion des propriétaires est que les distillateurs peuvent payer ce prix là, car « ils gagnent annuellemenr des sommes formidables (3) ». Ils vendent sous le nom de Neroli français

(1) L'arbre étant à feuilles persistantes enlève tout soleil du sol et les travaux y sont presque continus.

(2) Ces 40.000 francs représentent l'achat, les plantations, les murs, fermes, canalisations de l'hectare.

(3) Page 6, rapport des propriétaires à la Commission des Douanes,

des mélanges de neroli indigène et de neroli étranger. Ils s'élèvent avec véhémence contre « ce trafic scandaleux (1) » et le relèvement des droits de douane, en comblant la différence de prix, fera rentrer ce « bénéfice illégitime » non plus dans la caisse des distillateurs, mais dans celle de l'État, « ce qui n'est nullement à dédaigner (2) ».

L'essence de petit grain indigène est insuffisamment protégée, disent les propriétaires ; le petit grain français vaut de 70 à 80 francs le kilo, celui qui vient de l'étranger a un prix bien inférieur (12 à 35 francs). D'ailleurs, ils reconnaissent que la production française est insuffisante (15 à 18.000 kilos) et ont demandé le bénéfice de l'admission temporaire pour l'essence de petit grain étranger (10 à 30.000 kilos importés). Les droits, disent-ils, qui brusquement s'élèvent de 100 francs et de 50 francs à 15.000 et 10.000 francs, ne sont pas extraordinaires, car il s'agit de frapper des marchandises de grand luxe, dont le prix est de 35.000 à 80.000 francs les 100 kilos ; quant au droit sur le petit grain, ce sont des marchandises de 7 à 8.000 francs qui sont taxées au 100 kilos (3)...

Dès qu'il a été question de l'amendement Gilette-Arimondy, les *Syndicats des parfumeurs de l'arrondissement de Grasse et de Cannes-Antibes-Vallauris* protestèrent. Ils font remarquer que, depuis 1904, la hausse des prix dans la fleur d'oranger leur a été préjudiciable, que la consommation a diminué, que les essences artificielles ont remplacé les essences naturelles. La quantité d'essence de neroli étranger provenant d'Espagne et

(1) D'ailleurs les propriétaires et leurs représentants n'étendent pas à tous les industriels le reproche de frauder. « Je m'empresse de déclarer que plusieurs s'y refusent » M. Gilette Arimondy, *Officiel*. Débats parlementaires, 25 mars 1914.

(2) Page 9, idem.

(3) Les propriétaires font valoir la décision de la Chambre de Commerce de Nice, du 3 décembre 1913, composée de propriétaires, de distillateurs et parfumeurs :

« La Chambre de Commerce de Nice reconnaît qu'une augmentation de douane sur le neroli paraît acceptable..... qu'en ce qui concerne le petit grain, une augmentation serait préjudiciable à l'industrie, sans intérêt pour la production, qu'il convient d'accorder le bénéfice de l'admission temporaire aux essences en tant que matières premières. »

d'Italie est infime en face des 2.200 kilos de neroli français, l'importation du neroli est d'environ *200 kilos*. D'ailleurs, le neroli français est de qualité supérieure, résultant de la cueillette à la main du citrus bigaradia sur le littoral, tandis qu'à l'étranger on secoue violemment les arbres d'autres variétés et les fleurs sont salies et flétries. Le relèvement des droits de douane serait loin d'être un gros rapport pour le budget français, et le résultat serait de détourner au profit de l'étranger la quantité des essences étrangères qui ne seraient plus ni consommées, ni transitées par les divers industriels français, car notre parfumerie est avant tout un commerce d'exportation, de réexportation, et ce serait vouloir ruiner ce commerce que de mettre des droits élevés sur ses matières premières. En ce qui concerne l'essence de Neroli, 30 o/o sont vendus aux parfumeurs français, et 70 o/o sont expédiés à l'étranger. N'y a-t-il pas à craindre des mesures de représailles de la part de l'étranger ? disent les parfumeurs, qui nous seraient funestes.

La question de l'essence de petit grain est toute différente. La récolte française est de 1.500 à 2.000 kilos (maximum avec l'Algérie) et est employée dans la parfumerie, et il est nécessaire pour la savonnerie d'avoir des grandes quantités d'essence de petit grain étranger (du Paraguay-Brésil), 25 à 30.000 kilos à bon marché. Les débouchés des deux espèces de petit grain sont tout différents, et le relèvement des droits de douane sur cette essence peserait lourdement sur cette induslrie.

L'État est intervenu pour trancher le différend. La Commission des Douanes rejettant les propositions du député de Cannes a conclu le 16 décembre 1913 :

Pour l'essence de neroli à un droit de 7.500 francs, Tarif minimum et de 10.500, Tarif général.

Pour l'essence de petit grain à un droit statistique de 5 francs, et au rejet du bénéfice de l'admission temporaire,

Le 25 mars 1914, fut discutée à la Chambre des députés la proposition de modification de l'article 112 du Tarif des Douanes.

Après de multiples amendements (1), la Chambre se rallia à la proposition de M. Gilbert Laurent, acceptée par M. Gilette-Arimondy et par M. R. Perret (2), ministre du Commerce. Les droits sur le neroli sont portés à 3.750 francs T. G. et 2.500 francs au T. M. et ceux sur l'essence de petit grain à 110 francs T. G. et 55 francs T. M. Ces essences sont spécialisées, et l'avenir nous renseignera sur l'influence de cette modification (3). Certes la crise de la fleur d'oranger est manifeste (4), et il importe d'y remédier. Mais cette question est très délicate, car on discute sur des chiffres approximatifs, les propriétaires ajoutant un zéro au chiffre des parfumeurs (200 kilos de neroli importés de l'étranger). Cette modification pourtant a laissé place à la concurrence coloniale ; les gros industriels français ont établi hors de Provence des usines qui traitent les fleurs d'oranger (en Algérie et en Tunisie notamment), et ce neroli colonial vient à un prix plus bas concurrencer l'essence indigène (5).

Il faut signaler que diverses tentatives d'entente entre coopératives de propriétaires et syndicats d'industriels ont eu lieu; mais les parfumeurs, à cause de la concurrence très forte existant entre eux, ne veulent pas faire de contrat collectif avec les propriétaires afin de ne pas trahir le secret de la quantité nécessaire

(1) Nous citons les amendements divers proposés :

Amendement J. Thierry, demandant la spécialisation de l'essence de Neroli et de petit grain, et avant de voter le relèvement des droits d'être fixé sur la quantité importée et exportée.

Amendement Dubois : proposant un droit de 2.400 francs au T. G. et 1.200 francs au T. M. sur le neroli.

Le premier *amendement G. Laurent* fixant un droit de 5.000 francs au T. G. et de 2.500 au T. M.

(2) M. R. Perret fit valoir que le Gouvernement ne pouvait accepter les droits proposés par M. Gilette-Arimondy qui étaient « pour ainsi dire prohibitifs ».

(3) Cette modification fut votée avec une agitation fébrile, bien que l'on discutât sur un calmant et que l'un des orateurs eût débouché des échantillons d'essence de fleur d'oranger qui, en se répandant, permit aux parlementaires d'en apprécier l'originalité et la finesse.

(4) M. Villebois-Mareuil, rapporteur de la question à la Chambre : « Il y a chez les producteurs de grandes souffrances à relever » *Officiel*, 25 mars 1914.

(5) Les propriétaires des Alpes-Maritimes ont protesté contre l'importation du neroli étranger, mais le véritable péril n'est-il pas dans la concurrence coloniale (Tunisie, Maroc, Algérie) et dans le neroli synthétique?

à l'usine et de leurs chiffres d'affaires ; les propriétaires proposent d'ailleurs des bases inacceptables, d'après les industriels.

Il est à espérer que cette crise touche à sa fin, que l'intervention du législateur aura quelque peu contribué à procurer aux cnltivateurs une rémunération suffisante pour ramener le bien-être dans leurs foyers, de telle façon que l'oranger, ornement des collines des Alpes-Maritimes, soit de plus leur richesse.

CHAPITRE II.

DE LA FLEUR ET PLANTES ÉTRANGÈRES.

Les usiniers de Provence vont chercher, pour la parfumerie, des matières premières dans les *pays exotiques* (1). Ces plantes ou fleurs sont parfois traitées par les parfumeurs eux-mêmes, sur place, ou ils les achètent sous forme d'essence. Ordinairement le produit brut ou non encore élaboré est traité à Grasse. Les fabricants de matières premières de parfumerie passent des marchés de livraison avec des importateurs, qui sont dans les grands ports et principalement à Marseille, pour ces produits d'importation comme les racines de vétivert et le bois de santal. Parfois, grâce à des courtiers, ils s'entendent sur la quantité et le prix avec les propriétaires des pays d'origine, en particulier pour les feuilles de patchouli. Beaucoup de plantes à parfums proviennent des colonies *françaises*: la Guyane française et la Nouvelle-Calédonie sont les centres de production du bois de rose. La Réunion exporte en France ses racines de vétivert, sa vanille et de l'essence de géranium; Tahiti, ses vanilles, son gingembre, les Comores, l'essence d'ylang-ylang; l'Algérie est un pays producteur de géranium et d'eucalyptus. L'*étranger* fournit des matières premières; l'Italie, ses racines d'iris et ses essences de Messine (mandarine, bergamote, citron et portugal); le Para-

(1) Toutes ces matières fort rares sont très coûteuses; par exemple, le kilo d'ambre gris s'est vendu jusqu'à 5.000 francs.

guay et le Sud-Amérique sont connus pour leur essence de petit grain. Les parfumeurs achètent de l'essence de rose à la Bulgarie, d'absinthe aux États-Unis ; le Mexique est le pays producteur d'essence de linaloe et de lemongrass ; Java et Ceylan sont les centres de production de l'essence de citronnelle, de girofle. Manille (dans les îles Philippines) ainsi que Zanzibar, expédient l'essence d'ylang-ylang, de kananga dans toutes les régions du monde.

Non seulement l'industrie recherche ses plantes et ses parfums dans toutes les parties du monde, mais sur les plateaux du Thibet elle pourchasse le bouquetin porte-musc, la civette en Abyssinie, l'ambre gris sur les mers, le castorum au Canada, en Sibérie. Telles sont les matières animales recherchées par le parfumeur (1).

De toutes parts, mais surtout de la Provence, les matières premières affluent dans les usines des Alpes-Maritimes. Jusqu'ici la fleur n'a fait que passer de mains en mains, maintenant la science humaine va extraire de ces pétales, de ces feuilles, les parfums, qu'elles dégagent fins et délicats.

(1) Nous ne ferons que signaler ces produits, étant donné le titre de notre monographie, mais ces matières ayant une grande importance en parfumerie, on ne peut les passer sous silence.

TROISIÈME PARTIE

L'INDUSTRIE DE LA PARFUMERIE

Il n'y a point d'art ni de science dont l'évolution ait été plus complète et plus intéressante que celle de la Parfumerie, car la Parfumerie est tout à la fois un art et une science.

A l'origine, et cette origine se perd dans la nuit des temps sans qu'on puisse fixer une date précise, les produits parfumés n'étaient employés que sous leur forme naturelle. On se parait déjà de fleurs charmantes aux teintes variées, la coquetterie était née. Puis, une idée plus raffinée se fit jour dans l'esprit de nos ancêtres: il s'agissait de capter les parfums des fleurs, d'extraire les essences pour avoir un produit plus durable sous un volume plus réduit. L'esthétique y perdit sans doute, mais qu'importe. Enfin, comme on se lasse de tout, l'homme finit par trouver fades et insipides ces parfums toujours les mêmes ; il voulut se créer des sensations nouvelles, il mélangea les essences : l'art de la parfumerie était né. Et cet art d'associer entre elles les diverses essences pour en faire un tout homogène et harmonieux fut développé et étendu depuis lors jusqu'au degré de subtile perfection où sont arrivés nos parfumeurs modernes.

Cependant, une autre évolution, celle-ci plus scientifique, se produisait parallèlement. On s'était d'abord contenté pour l'obtention des essences du procédé simple, banal et restreint de l'expression ; mais les procédés physiques se développèrent et l'on créa la distillation. Un très vieux texte de sanscrit (1) que nous nous garderons de reproduire, y fait allusion et prouve que les Indiens primitifs usaient déjà de ce procédé et connaissaient les

(1) L'Ayur Vedas (connaissances de la vie), de Charaka et Susruta, traduit en latin en 1844.

essences de rose, d'andropogon et de calamus. Depuis lors, la science a fait quelques progrès, les procédés se sont multipliés et, en quelque sorte, spécialisés, adaptés à chaque fleur de façon à obtenir le parfum le plus harmonieux et le plus suave. Mais, comme la fraude ne perd jamais ses droits dans aucune industrie, on a créé, avec la complicité de la chimie, toute une catégorie de parfums artificiels. Qu'on nous permette, tout en rendant un respectueux hommage aux merveilleuses idées qui ont présidé aux synthèses organiques, de déplorer que ces parfums artificiels aient trop souvent honte de leur origine, et se mélangent furtivement aux essences naturelles qui n'en restent pas moins naturelles pour cela ! Et ce n'est point ici à la Parfumerie synthétique, créée pour être à la portée de toutes les bourses, que nous faisons allusion ; ce n'est point non plus à ces faibles doses de parfums artificiels que le parfumeur doit ajouter dans les parfums composés pour la conservation des essences ; c'est à ces produits synthétiques qu'on mélange frauduleusement à des essences naturelles, sans aucun autre but que d'augmenter le bénéfice, en augmentant la quantité du produit par des additions qui la rendent de qualité inférieure.

L'art et la science sont deux belles choses, mais il faudrait se garder de croire que ce sont là les nouveaux points de vue à envisager. Entre ces deux disciplines de l'esprit et leur réalisation pratique, il ne faut pas omettre le point de vue commerce qui est très important dans le monde contemporain. Une illustration très nette de cette idée a été donnée par M. Rostand, dans la Princesse lointaine ; le marchand génois, Squarciafico dit, en effet :

— Vous, vous ferez des vers ; nous autres, les affaires !

Et c'est pour être complets que nous avons dû diviser la partie de l'industrie en deux chapitres, les questions techniques et les questions économiques. Après nous être plongés d'une façon parfois languissante dans les beautés de la science théorique et appliquée et dans les subtilités de l'art, il nous faudra étudier d'un peu plus près ce qui se passe dans la réalité matérielle. Nous sortirons avec soulagement de l'usine pour accompagner

un peu nos produits dans le temps et dans l'espace, non seulement en eux-mêmes, mais pour toutes les questions qui s'y rattachent. Et c'est ainsi que nous étudierons dans quelles conditions de salaire et d'heures de travail s'occupent les ouvriers ; quelle est leur organisation syndicale et professionnelle; sur quelles bases se traitent les marchés de fleurs pour la parfumerie ; comment se font les emballages d'essences, le flaconnage, etc.

CHAPITRE PREMIER

QUESTIONS TECHNIQUES (1)

De nos considérations précédentes il résulte que notre industrie de la Parfumerie se compose de procédés et de produits. Nous allons les étudier tout d'abord. Sans doute, les procédés seront d'une technique un peu fastidieuse, les produits d'une énumération un peu languissante, mais la faute en sera surtout au caractère presque exclusivement scientifique de cette étude.

§ Ier. — Les Procédés

L'Expression

L'expression est le procédé le plus simple et le moins général que l'on puisse concevoir ; il n'est guère employé aujourd'hui qu'en Sicile et en Calabre pour les essences d'Hespéridées (écorces de citron, d'orange, de bergamotte). Toutefois, il est encore quelque peu employé dans le Midi de la France et surtout la région de Nice ; et c'est pourquoi, tout en étant très bref, nous le mentionnons. Sans parler des procédés très intéressants et très curieux employés en Italie (2), nous retiendrons seulement le

(1) Le chapitre premier ainsi que l'introduction générale de la Parfumerie ont été rédigés par M. René Perdrix.

(2) Processo alla spugna, Procédé à la Scorzetta et procédé par la Macchina. (Cf. Gildemeister et Offmann. Les huiles essentielles, traduction française par A. Goult, Paris, 1900 (Bernard Tignol), éditeur, pages 558 et 559.

procédé de l'écuelle à piquer, aujourd'hui d'ailleurs en voie de disparition. L'écuelle est un plat creux garni d'aiguilles en laiton dressées verticalement; au fond, se trouve un canal d'écoulement. Le zeste est entamé par les aiguilles et laisse suinter un liquide qui se rassemble au fond et dont on extrait l'essence.

Mais nous ne saurions trop faire remarquer que ce procédé est d'importance très secondaire et d'application très restreinte.

La distillation

La distillation est un procédé d'ordre plus général. On l'emploie beaucoup dans nos régions et elle se prête au traitement d'une grande variété de fleurs. Nous allons en étudier d'abord le principe, au point de vue purement physique et théorique, puis nous verrons quels sont les appareils pratiques employés surtout dans la région qui nous intéresse.

Et tout d'abord les principes: L'on sait qu'en chauffant un liquide d'une façon continue sa température s'élève progressivement jusqu'à un point déterminé, d'ailleurs variable, en raison de certains facteurs, tels que la nature du liquide, son degré de pureté ou la pression qui s'exerce à sa surface. Mais si tous ces facteurs sont déterminés et invariables, cette température sera constante et le restera ; c'est ce que l'on appelle la température d'ébullition du liquide dans des conditions déterminées, celle à laquelle se produit le passage de l'état liquide à l'état gazeux. Si l'on fait arriver ces vapeurs ainsi obtenues dans un récipient à température plus basse, comme un serpentin refroidi à l'eau courante, elles se condensent, c'est à dire redeviennent liquides.

C'est ce procédé que l'on a essayé d'appliquer à la parfumerie, et en principe il serait facile de transformer ainsi en vapeur et de recueillir les huiles essentielles des plantes à parfums. Mais une autre difficulté se présente, un autre problème se pose : cette température d'ébullition nécessaire pour volatiliser les essences dans de telles conditions, est en général assez élevée. Par suite, l'essence, par la chaleur, va s'altérer et s'accompagne

de produits de décomposition de la plante. Au lieu d'être une essence à l'odeur agréable, ce sera une infâme drogue qui sentira le plus souvent fort mauvais, qualité peu recherchée en parfumerie ; elle ne vaudra donc rien.

Il faut remédier à cet inconvénient par les ressources infiniment variées de la physique, et l'on a recours alors à un autre principe : Si l'on distille en vase clos deux substances non miscibles, l'ébullition se produit à une température inférieure au point d'ébullition de la substance la moins volatile. Si donc on

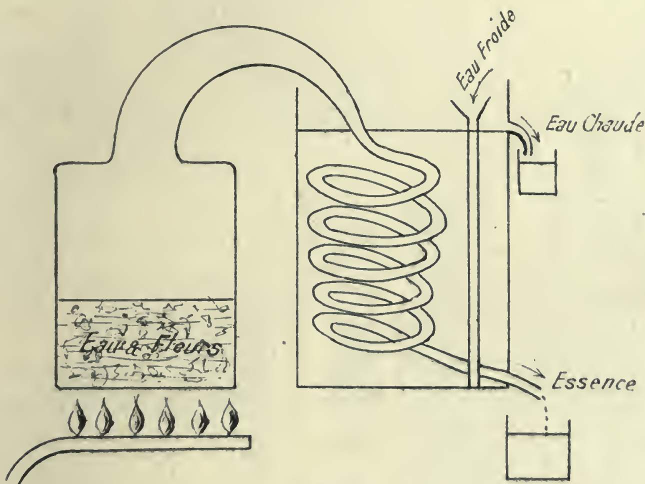


FIGURE 1

ajoute de l'eau à l'essence à distiller, l'ébullition va se produire à une température peu supérieure à 100 degrés, et les vapeurs d'essence seront mécaniquement entraînées par la vapeur d'eau et cela sans altération. L'essence pure passe dans le serpentin avec de l'eau sans doute ; toutes deux se condensent ensuite, mais dans les bassins de réception elles se séparent par différence de densité et l'on obtient facilement l'essence par décantation.

Quels sont à présent les appareils pratiques employés dans les usines de distillation ?

L'appareil comprend *toujours* une chaudière et un serpentin avec des variétés de construction :

Ici, c'est l'alambic (1) à feu nu (fig. 1), le plus simple, sinon le plus élégant ; il n'est plus guère employé de nos jours que par les petits propriétaires qui distillent sur place la lavande dans la montagne. L'alambic est appelé couramment « cornue », et le serpentin « réfrigérant » (2).

Là, c'est l'alambic à double fond (fig. 2). Le premier, celui de l'alambic, est demi-cylindrique ; le second est ovale. Entre les deux passe un courant de vapeur chaude qui sert de bain-marie. Ce procédé a l'avantage d'éviter les pertes calorifiques qui sont considérables avec le procédé précédent, et de permettre un chauffage plus réglable et plus régulier.

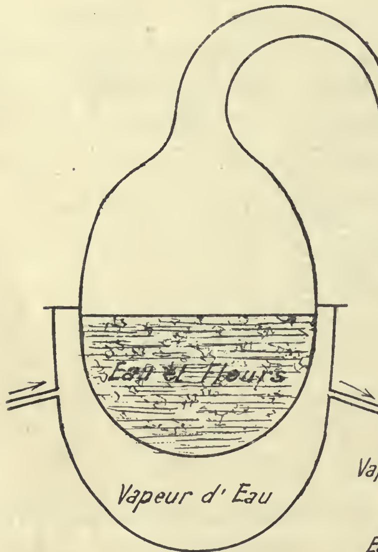


Figure 2

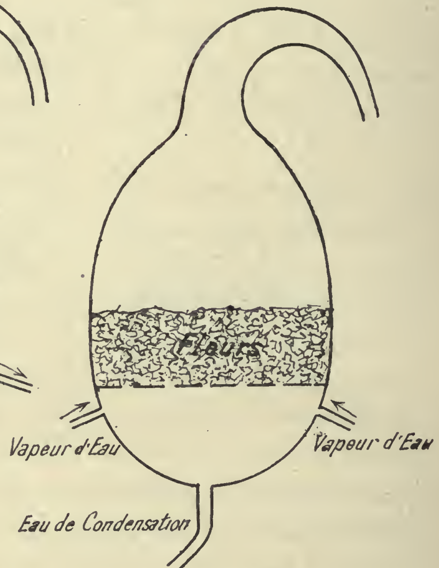
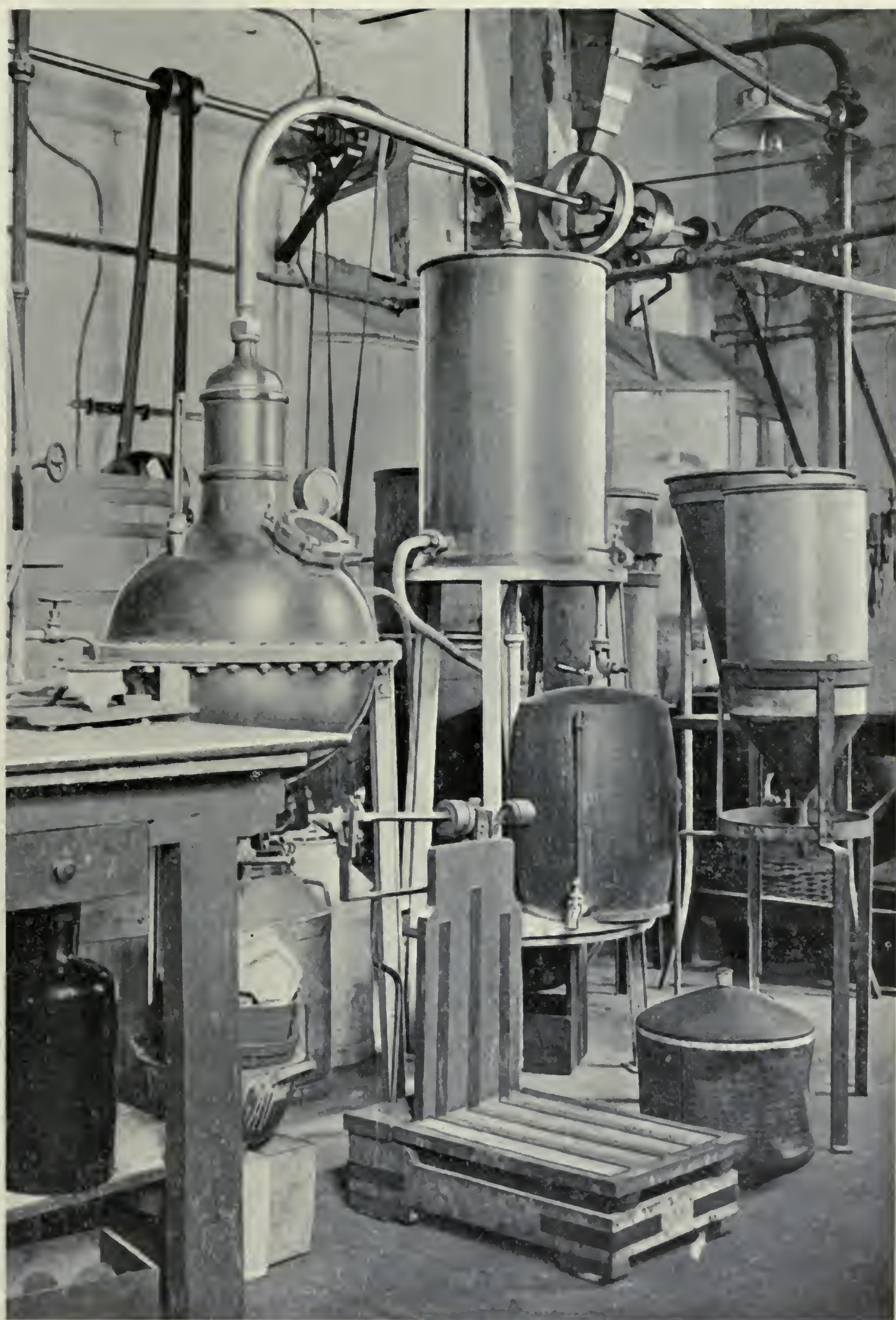


Figure 3

(1) En pratique, dans la région, la chaudière de l'alambic s'appelle cucurbite et le canal qui la réunit au serpentin est dénommé chapiteau.

(2) Il est à remarquer que, à mesure que la vapeur se condense, l'eau du réfrigérant s'échauffe. L'eau chaude ayant un plus grand volume que l'eau à température ordinaire a donc une densité moindre, elle monte à la surface. C'est pourquoi, au lieu de faire écouler l'eau par le fond du récipient, on la fait écouler par la surface et l'on amène l'eau froide par le fond, ordinairement par un entonnoir à long conduit ou par de l'eau venant, sous pression, d'un réservoir plus élevé que le réfrigérant.



APPAREIL A DISTILLER SOUS PRESSION RÉDUITE

Enfin, l'on emploie encore l'alambic (1) à vapeur directe (fig. 3). Il n'y a plus ici de double fond : c'est la vapeur elle-même qui arrive en contact avec les fleurs et joue le rôle de l'eau dont nous parlions tout à l'heure. La vapeur arrive sous une grille au travers de laquelle elle passe, traverse les fleurs superposées et produit ainsi le double rôle de chauffage et d'amenée d'eau. Ce procédé s'emploie surtout pour la distillation de la rose et de la menthe (2).

Pour recueillir pratiquement les essences, plusieurs procédés sont employés sur le littoral méditerranéen et ces procédés varient suivant la densité de l'essence par rapport à l'eau. Si l'essence est plus légère que l'eau, le mélange d'eau et d'essence arrive et coule sur un liège qui a pour but de briser le jet et de retenir, d'agglomérer, pour ainsi dire, les parcelles d'essence émulsionnées. L'eau coule alors au fond, l'essence surnage et on la décante (3).

Si l'essence est plus lourde que l'eau, ce qui est un cas beaucoup plus rare pour ne pas dire exceptionnel, on la fait arriver dans un entonnoir garni d'un linge comme précédemment.

(1) Remarquons que l'on fait en général très élevé le conduit qui réunit l'alambic au serpentin ; il se produit ainsi automatiquement une sorte de distillation fractionnée qui donne des essences plus pures.

(2) Dans tous ces procédés, l'eau séparée de l'essence passe, à l'aide d'un Giffard, plusieurs fois sur la plante distillée.

(3) Il faut remarquer que ces procédés sont des procédés pratiques observés dans la région et que l'on n'est pas obligé d'employer pour toutes les essences. Certaines essences, en effet, comme celle de néroli, par exemple, se séparent très facilement de l'eau par un repos très bref dans un récipient ; il suffit de les décanter.

Toutefois, qu'il nous soit permis de donner ici quelques idées sur les émulsions. L'émulsion consiste dans ce fait, qu'une substance peut parfois se disséminer dans une autre comme un brouillard, à tel point qu'elles ont l'air de constituer un liquide homogène, mais toujours trouble. Certaines substances, notamment les dissolvants de l'essence, favorisent les émulsions, et l'on peut même en obtenir qu'il devient très difficile de séparer ensuite. Nous citerons comme exemple la boisson antihygiénique, dénommée absinthe, qui n'est autre chose qu'une émulsion d'essence d'absinthe avec de l'eau et un peu d'alcool.

On conçoit donc très bien que, suivant les produits qui passent avec l'eau et l'essence (soit un peu d'alcool, soit des traces de matières alcalines), le produit recueilli à la sortie du serpentin doive être traité d'une façon spéciale, sans qu'on puisse donner aucune règle générale.

L'entonnoir, muni d'un long conduit, emmène l'essence et l'eau au fond ; l'essence reste au fond et l'eau surnage ; ceci ne se produit que pour la distillation de l'amande amère, de la giroflée, du laurier cerise.

On peut aussi employer des instruments dits essenciers, basés sur le principe des vases communiquants, mais présentant un plus grand volume ; ils sont plus fragiles et surtout encombrants.

Un autre moyen de remédier à la température élevée d'ébullition est donné par le procédé de l'ébullition sous pression réduite. On sait que l'eau, par exemple, qui bout à 100° sous la pression atmosphérique normale (76 centimètres cubes de mercure) entrera en ébullition à une température beaucoup plus basse, si on amène cette pression à être presque nulle (quelques centimètres ou même quelques millimètres de mercure seulement). Par ce procédé, on peut distiller les fleurs à une température suffisamment basse pour ne pas altérer l'essence, sans avoir besoin d'aucune adjonction d'eau. Ce principe est du reste d'une application très générale et non limitée au domaine de la parfumerie (1).

Il reste à se demander, maintenant, à quelles fleurs va s'appliquer ce procédé de la distillation, qui, d'après ce que nous avons déjà dit, présente une foule d'applications différentes. D'une manière générale, il faut dire que l'on traite ainsi les fleurs qui contiennent une grande quantité d'essence, parmi lesquelles nous ferons une mention spéciale pour deux plus importantes dans nos régions : la fleur d'oranger et la rose. Remarquons du reste que l'emploi de ce procédé n'est pas exclusif pour ces fleurs, et que, même suivant les qualités que l'on veut trouver à l'essence, on doit employer tel ou tel autre procédé plus approprié, par exemple : l'enfleurage.

Pour l'oranger, il importe de considérer d'abord la nature de l'arbre même, ensuite les parties qu'on en traite : l'oranger que

(1) Citons en l'application d'une importance capitale qu'on en fait dans l'industrie de l'extraction du sucre de betterave. On fait évaporer la solution de saccharose dans le vide pour la concentrer, sans qu'elle s'invertisse en glucose et fructose. — Autre application, page 196.

l'on cultive et que l'on traite dans nos régions est l'oranger à fruits amers. En distillant avec de l'eau les fleurs fraîches de cet arbre, on obtient l'essence couramment dénommée essence de Néroli. Cette essence doit être conservée à l'abri de l'air, car elle s'y résinifie; et à l'abri de la lumière, qui lui donne une couleur jaune foncé. Le prix en est de 500 francs à 1.000 francs le kilog., et remarquons que 1.000 kilogs de fleurs donnent en moyenne 1 kilog. d'essence!

Cette essence de Néroli est d'origine ancienne : on la connaissait déjà au XVIe siècle. En 1680, elle fut utilisée comme essence à la mode, sous le nom d'essence de Néroli, qu'elle conserve, à cause de la Duchesse de Néroli (1) qui l'avait fait connaître. Aujourd'hui elle est exclusivement fabriquée par le midi de la France avec les fleurs du bigaradier; elle n'est pas distillée en Italie.

Il existe une essence de Néroli Portugal provenant de la distillation des fleurs de l'oranger doux. On la fabrique en Allemagne, très peu en France, elle ne ressemble du reste pas du tout à la nôtre.

Si maintenant on distille la feuille d'oranger (et pratiquement on entend par là, les feuilles et rameaux de l'oranger amer), on obtient l'essence de petit grain. Jusqu'en 1880, cette essence fut produite principalement par le midi de la France; à cette époque, des colons français introduisirent sa préparation au Paraguay. D'abord de qualité inférieure, l'essence fabriquée là-bas s'améliora bientôt, jusqu'à faire aujourd'hui une concurrence très sérieuse à l'essence française.

Signalons encore que des oranges on retire une liqueur dite essence de Bigarade distillée; on l'appelle encore l'essence d'oranges amères, mais elle a un rôle tout à fait secondaire en comparaison des autres.

La fabrication des essences d'oranger débute à la fin avril et ce n'est qu'un peu plus tard que commence celle de la rose; toutes deux du reste durent jusqu'aux environs du 15 juin.

(1) Néroli, petite localité près de Rome en Italie.

L'essence de rose fut recherchée et appréciée dès les temps les plus reculés. Les écrits chinois et sanscrits célèbrent ce parfum : on en saturait des huiles et des corps gras employés ensuite aux cérémonies religieuses, etc; les Grecs et les Romains avaient une fête des roses ; Homère rapporte même, dans l'Iliade, qu'Aphrodite onctionna le corps d'Hector avec de l'huile de rose (1).

Les premières notions certaines sur la distillation des roses et l'emploi des produits distillés remontent aux manuscrits de l'historien arabe, Ibn Chaldun, vers le VIIIe ou IXe siècle. L'eau de roses était déjà un objet de commerce s'étendant aux Indes et en Chine. La Perse en détint ensuite la fabrication presque exclusive jusqu'au XVIIe siècle, avec un peu de concurrence espagnole. C'est alors que cette industrie commença à s'étendre au sud des Indes, en Arabie, à Tunis, à Alger, au Maroc, en Asie Mineure, Turquie, Bulgarie. Toutefois l'importance de la Bulgarie décrut rapidement au début du XVIIe siècle, pour reprendre au XIXe siècle, quand la Perse restreignit sa production.

Dès le XIVe siècle, l'eau de roses et un peu d'essence furent préparées en France, en Allemagne et en Angleterre; la fabrication industrielle en France ne commença qu'en 1850.

Nous passerons sur les différentes variétés de roses cultivées (il y en a plus de 7.000 variétés) et nous indiquerons simplement que la rose traitée dans le midi de la France pour l'eau de roses et la pommade est la *Rosa Centifolia L.*

La pratique de la distillation ne présente rien de particulier. L'essence de roses obtenue dans le midi de la France est d'une qualité excellente, bien meilleure que celle de Bulgarie et d'ailleurs beaucoup plus chère.

Procédé des Dissolvants Fixes

Cette méthode est très ancienne et d'application très générale. Il faut du reste remarquer qu'elle varie selon que les produits odorants à extraire résistent ou s'altèrent en présence de la

(1) Homère. Iliade, Chap. 23, vers 186.

graisse chaude: s'ils résistent, on emploie le procédé de la macération à chaud; dans le cas contraire, l'enfleurage à froid.

Le principe et l'application de ces méthodes ayant été lumineusement exposés dans une conférence très remarquée que fit M. Eugène Charabot à l'Association française pour l'avancement des sciences, le 7 février 1905, nous ne saurions mieux faire que de lui laisser la parole :

« Les deux procédés, écrit-t-il, consistent à mettre la fleur en contact avec un corps gras : graisse, huile d'olives, paraffine, vaseline, huile d'œillette purifiée. Les produits odorants quittent la cellule végétale pour s'incorporer aux matières grasses dans lesquelles ils sont solubles. Il est presque superflu d'ajouter que les corps gras employés doivent être de première qualité et tout à fait inodores. »

Décrivons successivement les procédés d'extraction des parfums par macération et par enfleurage.

La graisse étant fondue au bain-marie (ou d'huile chauffée), on y ajoute la fleur à traiter et l'on remue constamment la masse pour favoriser l'épuisement. Les fleurs épuisées sont renouvellées jusqu'à ce que la graisse soit convenablement chargée de parfum; pour cela on fait passer un poids déterminé de fleurs. Les fleurs traitées retiennent encore de la graisse parfumée ; on les en débarrasse en les exprimant à chaud à l'aide de presses hydrauliques.

On obtient aussi avec la graisse, des pommades, avec l'huile, des huiles parfumées. Le procédé est appliqué à Grasse, notamment à la violette, à la rose, à la fleur d'oranger, à la cassie.

Si le parfum ne résiste pas à l'action de la graisse à chaud, ou bien si la fleur est susceptible de produire encore des matières odorantes alors qu'on prolonge sa vie, on procède par enfleurage à froid; cette méthode est employée pour le traitement du jasmin et de la tubéreuse.

On dispose de la graisse sur les deux faces d'une lame de verre entourée d'un cadre de bois ; sur la face supérieure de cet appareil, appelé châssis, on répand les fleurs ; sur le châssis ainsi garni on en fait reposer un autre, et ainsi de suite. Les fleurs se

trouvent alors renfermées dans des chambres dont la paroi supérieure et la paroi inférieure sont recouvertes de graisse; la graisse de la paroi inférieure se parfume par le contact. Quant aux matières odorantes qui se dégagent, elles sont retenues par la graisse adhérant à la paroi supérieure. Le lendemain, on renouvelle les fleurs, en ayant soin de retourner le châssis; cette opération est répétée jusqu'à ce que la graisse ait reçu un poids de fleurs correspondant à la concentration que l'on désire obtenir.

Si l'on veut parfumer non pas de la graisse, mais de l'huile, les châssis dont on fait usage diffèrent des précédents, en ce que la lame de verre est remplacée par un grillage métallique supportant une toile épaisse imbibée d'huile.

Que l'on procède par macération ou par enfleurage, on obtient des produits odorants sous forme de pommades et d'huiles parfumées; le parfum est retenu par un véhicule, la graisse ou l'huile, dont il faudra se débarrasser. Pour cela, on utilisera la propriété que possèdent les composés odorants de se dissoudre dans l'alcool, propriété que ne possèdent pas les corps gras employés; il suffit de brasser la pommade avec de l'alcool pour que celui-ci s'empare des produits odorants sans dissoudre des quantités appréciables de graisse. D'ailleurs, la faible proportion de graisse retenue par l'alcool sera éliminée par refroidissement de la solution à — 10° ou — 15° et filtration ultérieure. L'épuisement des graisses se fait mécaniquement à l'aide de batteuses.

Tel est le principe; voici maintenant quelques précisions de détails qui sont intéressantes pour fixer le mode opératoire pratiqué dans nos régions.

Pour l'enfleurage à chaud, tout d'abord, on prend de la graisse à laquelle on a déjà fait subir une préparation spéciale pour lui enlever son odeur; c'est en général un mélange de graisse de bœuf et de porc en quantités convenables.

On fait fondre au *bain-marie* l'huile ou la graisse dans une bassine de cuivre étamée; on ajoute les fleurs, et on laisse ensuite macérer en continuant de chauffer pendant 6 à 12 heures; puis on met sur un *tamis* afin de la faire égoutter. Le mélange de

fleurs et de graisse resté sur le tamis est ensuite exprimé à la presse hydraulique ; pour cela, on met les fleurs dans des sacs, appelés *scourtins* ; on les empile les uns sur les autres, en ayant soin de les séparer par des plaques en acier ; puis l'on fait fonctionner la presse hydraulique. Pendant cette opération, on arrose les scourtins avec de l'eau chaude pour éviter la congélation de la graisse. On décante ensuite le produit obtenu par des vases à col de cygne, appelés essenciers : l'eau chaude entraîne le parfum et l'on reprend ensuite les graisses qui vont resservir.

Le but de la presse hydraulique est d'épuiser complètement le parfum de la fleur, en obtenant ainsi la graisse parfumée. Si l'on veut avoir une idée des quantités de fleurs traitées, par rapport à celles des graisses correspondantes, on peut dire qu'il faut mettre 20 kilogs de fleurs de roses pour 60 kilogs de graisse ou d'huile à chaque cuite. On renouvelle ensuite l'opération, jusqu'à ce qu'on ait 4 à 5 kilogs de fleurs par kilog. de graisse. Les déchets de fabrication sont de 10 à 12 pour cent.

Le procédé de l'enfleurage à froid s'emploie surtout pour le jasmin et la tubéreuse, mais aussi pour la jonquille et la narcisse.

En pratique, on met la fleur sur des châssis en fil de fer sur lesquels on a posé préalablement des plaques de coton imbibées d'huile ; on laisse les fleurs pendant 24 heures, et chaque pile de châssis (il y en a trois par pile) doit contenir 4 kilogs de fleurs par jour ; toutefois, pour la tubéreuse, on en met un peu moins.

Si l'on opère avec la graisse, on met 200 à 230 grammes de graisse pour chaque face de la vitre du châssis et on a soin de la rayer avec un peigne en fer pour augmenter la surface offerte à l'enfleurage. La pommade doit avoir reçu également de 4 à 5 kilogs de fleurs.

Pour l'extraction de l'essence, on mélange la graisse parfumée avec de l'alcool. On les sépare l'un de l'autre au moyen d'une batteuse à palettes tournant en sens inverse. Remarquons, à ce sujet, qu'on distingue divers systèmes, les batteuses droites et les batteuses russes ; mais toutes présentent des palettes qui tour-

nent en des sens alternés et malaxent ainsi l'alcool et la pommade pendant environ huit jours.

On obtient alors l'alcool parfumé chargé d'un peu de graisse dont nous parlions plus haut, et l'on procède au glaçage. Pour le purifier, on verse ce liquide dans un premier tambour, appelé tambour interne, qui est entouré d'un deuxième tambour dans lequel on met un mélange réfrigérant de glace et de sel pour atteindre la température d'environ — 10°, et l'on fait tourner pour tout amener à une température uniforme. Ce résultat une fois obtenu, on vide le tambour interne, on en filtre le contenu ; la graisse glacée ne passe pas et l'on a un alcool parfumé, appelé Extrait, dont nous parlerons plus loin. Toutes ces opérations sont faites à l'aide de moteurs électriques.

Procédé des Dissolvants Volatils

C'est encore à M. Charabot que nous avons recours.

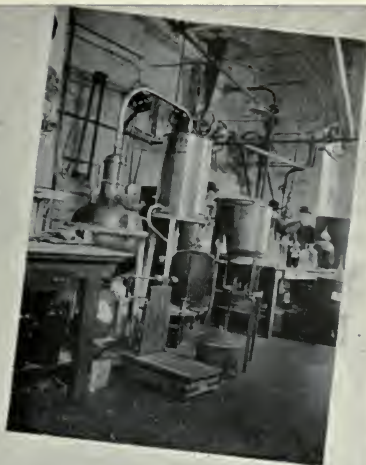
« La méthode des dissolvants volatils, écrit-il (1), est, à la fois, la plus élégante et la plus féconde des méthodes employées pour l'extraction des parfums. C'est aussi celle qui donne les parfums sous la forme la plus commode, tout en permettant de les capter de la façon la plus fidèle. Elle consiste à dissoudre la matière odorante de la fleur dans une substance facilement volatile, susceptible d'être ensuite séparée par évaporation à une température suffisamment basse pour que le produit aromatique ne soit ni volatilisé ni altéré.

Imaginée vers 1835 par Robiquet, cette méthode a mis longtemps à franchir les murs des laboratoires pour passer dans le domaine de la pratique industrielle. Le dissolvant généralement employé est l'éther de pétrole bouillant au-dessous de 100° sous la pression atmosphérique et par conséquent à une température bien plus basse dans le vide.

L'éther de pétrole vient au contact des fleurs et dissout leurs principes odorants ; il est ensuite conduit dans un appareil distil-

(1) Op. cit.


1


2


3


4


5

1 et 4. APPAREIL A DISTILLER ORDINAIRE
2. APPAREIL A DISTILLER SOUS PRESSION RÉDUITE. — 3. LABORATOIRE DE CHIMIE
5. FUTS ET BONBONNES

latoire où on l'évapore dans le vide de façon à le régénérer, tout en le séparant du parfum qui reste dans l'évaporateur. L'épuisement se fait d'une façon méthodique, c'est-à-dire que les fleurs épuisées sont soumises à un second traitement au moyen d'un dissolvant neuf, tandis que le dissolvant chargé passe sur des fleurs non encore épuisées ; on obtient alors la matière odorante sous une forme plus ou moins concrète. Les produits ainsi isolés présentent, indépendamment des avantages relatifs à la finesse et à la pureté de leur parfum, celui de réunir, sous un faible volume, une grande masse de matière odorante.

L'éther de pétrole dissout, en même temps que le parfum, des cires végétales insolubles dans l'alcool. Ces cires sont complètement inodores et rendent incommode l'emploi des substances extraites par le procédé dont je viens d'indiquer le principe, à cause des lavages à l'alcool, nombreux et délicats, auxquels il les faut soumettre pour en dissoudre les principes odorants. Un problème se posait donc du plus haut intérêt industriel, qui consistait à extraire directement le parfum de chaque fleur exempt de toute substance inerte, de tout véhicule gênant sous forme d'une matière entièrement soluble dans l'alcool. Ce problème a reçu, en 1900, une solution pratique qui a conduit à la fabrication de produits nouveaux, dont la diffusion a été immédiate sur les divers marchés du monde.

Le procédé employé pour leur fabrication n'a pas été divulgué ; il ne m'appartient donc pas d'en décrire les détails : je me bornerai à indiquer qu'il consiste dans l'emploi de dissolvants convenablement associés.

Indépendamment des cires dont je viens de signaler l'existence fâcheuse, les produits odorants extraits au moyen de dissolvants volatils renferment des pigments végétaux qui leur communiquent des colorations plus ou moins intenses. Il était donc du plus haut intérêt de résoudre le problème consistant à laisser de côté non seulement les matières inertes insolubles, mais encore les matières colorantes elles-mêmes. Une solution satisfaisante vient d'être apportée à cette question ; et l'on se trouve désormais en mesure d'extraire les parfums des fleurs avec toute leur finesse

et toute leur puissance, sans modifier leurs qualités spécifiques, et de les obtenir, en même temps, sous la forme de produits directement employables dénués de tout véhicule encombrant, de toute substance inerte, complètement solubles dans l'alcool, et exempts de toute coloration gênante. »

A ces explications il nous reste fort peu de chose à ajouter pour la pratique locale; les détails intéressants que nous aurions pu donner touchent presque tous à ces questions de secrets de fabrication sur lesquels on conçoit la réserve des parfumeurs. Nous nous bornerons donc à deux remarques, l'une sur les dissolvants employés, l'autre sur les prix de vente.

Presque toutes les usines emploient ou, du moins, déclarent employer l'éther de pétrole; ce qui est un tort; ce dissolvant est bon pour la cassie et la rose et passable pour la fleur d'oranger; mais pour le jasmin, la tubéreuse, le narcisse, la jacinthe, de doubles décompositions se produisent. Pour chaque fleur, donc, il faut un dissolvant différent; du reste, selon celui que l'on emploie, l'essence obtenue présente une coloration différente: la cassie traitée au chloroforme donne une essence concrète verte; avec d'autres dissolvants, on a une coloration jaune. Une maison qui livre des essences concrètes décolorées peut ainsi majorer considérablement ses prix: l'essence concrète pure de violette de Parme vaut dans les 10.000 à 12.000 francs le kilog. (1).

Tous ces prix de revient dépendent, du reste, du prix des fleurs.

Nous n'en dirons pas davantage sur cette méthode très intéressante des dissolvants volatils. Mais nous tenons à mentionner, avant de clore définitivement l'exposé des procédés techniques, une dernière méthode d'extraction des matières odorantes.

L'Infusion.

Ce procédé consiste à faire infuser dans l'alcool le produit dont on veut obtenir le parfum. On l'emploie pour certains

1) Sur les concrètes, voir: Commerce de la parfumerie, page 148.

baumes, pour la vanille et pour des substances d'origine animale, telles que le musc, la civette et l'ambre gris.

Sans vouloir méconnaître l'application de ce procédé, nous devons signaler que sa portée est beaucoup plus restreinte et qu'il ne présente pas le réel intérêt technique de la distillation et des dissolvants fixes ou volatils.

Tels sont les divers procédés employés en parfumerie. Remarquons, en terminant, qu'ils ne se sont pas supplantés les uns les autres au fur et à mesure de leur apparition, mais que chacun a conservé sa sphère d'application pour l'extraction des essences auxquelles il convenait le mieux.

§ 2. — **Les produits**

Sortons à présent des appareils, laissons là toute cette technique artificieuse où la chimie et la physique se disputent la palme de la complexité, pour arriver enfin à la partie la plus intéressante de notre étude, celle que tout le reste prépare : les produits.

Nous avons déjà vu, au cours de nos explications techniques, combien ces produits sont variés et divers et combien il est difficile d'établir entre eux un classement bien régulier, harmonieusement bâti et qui satisfasse l'esprit.

Devant la difficulté du problème, nous nous contenterons modestement d'étudier les résultats obtenus dans l'ordre même où nous les ont donnés les procédés techniques, et c'est pourquoi nous examinerons successivement les essences et les eaux de distillation, les extraits, et enfin les essences concrètes.

Il ne nous restera plus ensuite qu'à esquisser ce que peut être l'art des parfumeurs, à montrer qu'au sortir de l'usine commence un autre travail non moins attachant et souvent plus difficile: il s'agit dès lors de mélanger les essences pour en faire des produits nouveaux et pour procurer des sensations jusqu'alors inconnues. Nous montrerons en un mot, selon l'expression consacrée, ce que c'est que la palette du parfumeur (1), et surtout comment il s'en sert.

(1) A remarquer combien cette expression, très couramment employée, est défectueuse. Nous ne pouvons que la rapprocher d'une autre déjà plus accep-

Des Essences de Distillation

D'après leur action physiologique nous pouvons les classer en quatre catégories : les essences toxiques, les essences indifférentes, les essences antiseptiques et les essences alimentaires.

Parmi les essences toxiques, il faut d'abord citer l'essence de Rue, utilisée en pharmacie et pour la fabrication des liqueurs et surtout celle d'Absinthe. Tout le monde connaît, sans que nous ayons à insister longuement, la triste réputation de cette dernière et quels ravages cette boisson toxique a causé dans la société contemporaine. On fabriquait autrefois l'essence d'Absinthe avec des herbes françaises ; on faisait macérer, on distillait et l'on avait ce produit ; mais depuis que la Régie a contrôlé très sévèrement la fabrication de l'essence d'absinthe, les maisons françaises ont renoncé à la fabriquer, et elle nous vient maintenant d'Amérique, par l'intermédiaire de l'Allemagne. La substance nocive de cette essence est surtout la Thuyone, et l'essence qu'on nous importe contient plus de Thuyone que l'essence française d'autrefois.

Parmi les essences indifférentes, nous pouvons citer celles de géranium et d'iris, que l'on emploie en savonnerie, le bois de rose, les essences de citronnelle, de lavande, de verveine et de marjolaine, auxquelles il faut joindre celles de néroli et de petit grain, de rose et de patchouli, de romarin, de sauge, de thym, de serpolet, de lilas et de vétiver.

Les essences antiseptiques pourraient encore être dénommées essences de pharmacie; car c'est surtout pour cet usage qu'elles sont employées. Nous citerons celles d'angélique, d'aspic, de cèdre, de gayac, de santal, de camomille, de cannelle, d'eucalyptus, d'hysope, de laurier cerise, de moutarde, de valériane, de Wintergreen, etc.

table et qui est celle de la gamme des parfums. Mais pourquoi faut-il que l'art de la parfumerie, si riche en mots neufs et expressifs, aille chercher dans la peinture ou dans la musique des expressions souvent grotesques et toujours impropres ; surtout si l'on considère que le pinceau du parfumeur qui lui sert à mélanger les essences de sa palette ne sera pas autre chose que son nez

Les essences d'alimentation servent à la fabrication des liqueurs. Ce sont, par exemple, celles d'amandes amères, servant pour le kirsch, d'angélique, d'anis, de bergamotte, de cédrat, de citron, d'estragon, de mandarine, de mélisse, de menthe, d'orange et de persil.

Dans l'alimentation, toutefois, nous devons signaler les extraits et jus naturels de fruits. Quelquefois, les fruits sont macérés et pressés, puis concentrés par distillation dans le vide (1).

Ce qui reste dans l'alambic c'est le jus du fruit; parfois on y ajoute de l'alcool, pour empêcher le jus de se gâter; le titrage en alcool de ces jus varie selon les fruits de 0° à 25°.

Les eaux de distillation

Nous avons déjà vu ce que c'étaient que ces eaux, qui peuvent être en quelque sorte considérées comme des sous-produits de la fabrication de l'essence et, précisément à cause de ce caractère de sous-produits, elles sont de vente délicate : on leur reproche d'être un article sans valeur, et on en offre des prix dérisoires.

Au contraire, les acheteurs d'essences objectent, pour faire diminuer le prix de celles-ci, que l'eau est une source de revenus considérables et de beaux bénéfices, et que, par exemple, le néroli à 400 francs est trop cher!

Les eaux de distillation sont très nombreuses :

Nous citerons d'abord l'eau de fleurs d'oranger, qui, depuis une époque très reculée, fut employée comme un calmant et un narcotique; l'eau de roses qui est employée pour les maladies des yeux ; les eaux de toilette, les crèmes de beauté et la pharmacie. Citons encore les eaux de marasquin, de laurier cerise, de tilleul, de mélisse (qu'il ne faut pas confondre avec l'Eau de Mélisse des Carmes); l'eau de laitue, employée en pharmacie; celles de jasmin, de lavande, de myrthe (qu'on emploie pour le lavage antiseptique des plaies), l'eau de racines d'iris, etc.

(1) Texte et note, page 174.

Les extraits.

Il nous faut ici distinguer, dans la pratique, deux sortes d'extraits : d'abord les extraits naturels, que l'on obtient directement en traitant les fleurs, et ensuite ce que l'on appelle les extraits composés ou extraits pour le mouchoir.

Tout d'abord, pour les extraits naturels, on peut dire que ce sont les produits obtenus en traitant les fleurs dont le parfum est difficile à extraire. Nous avons vu, en effet, que certaines fleurs donnent des essences qui se décomposent par la distillation; d'autres ne donnent rien par ce procédé; d'autres enfin ne peuvent être ni chauffées ni traitées par l'éther de pétrole. Pour toutes ces essences, on a recours au procédé de la graisse ou de l'huile : c'est l'enfleurage technique déjà décrit.

Une fois la pommade ou l'huile parfumée obtenues, il faut en séparer les parties terreuses ou sales. Pour cela, on fait fondre la graisse ou on chauffe légèrement l'huile et l'on agite avec une grande spatule de bois ; on verse ensuite dans un grand récipient calorifuge où se produit un refroidissement lent. On laisse reposer une nuit et le lendemain, la masse fondue étant encore liquide, on décante sans agiter et les impuretés restent au fond.

La masse décantée est alors bien agitée de façon à être rendue homogène, puis on procède au glaçage, après quoi on coule le produit dans des boîtes : la pommade à la violette doit y rester de six mois à un an, à cause des réactions chimiques qui se produisent entre les matières grasses et les principes odorants et colorants de la violette.

La pommade est ensuite placée dans les batteuses et agitée avec de l'alcool, la quantité d'alcool variant suivant la fleur et le prix de vente. On décante ; l'alcool a pris de l'odeur, mais retient également une partie de la graisse ; on fait alors glacer dans un mélange réfrigérant de glace et sel entre — 4° et — 14° et l'on filtre rapidement ; on a alors le produit désiré.

L'extrait est donc le résultat de l'extraction de la matière odorante contenue dans la pommade ou l'huile et le produit résul-

tant ensuite de leur dissolution dans l'alcool. Citons les extraits obtenus par ce procédé: ce sont ceux de jasmin, de rose, de cassie, de violette de Parme, de fleur d'oranger, de tubéreuse, de réséda, de jonquille, de jacinthe et de narcisse. L'ordre dans lequel nous les donnons est celui de l'importance commerciale.

Mais, une fois ces produits obtenus, tout le travail n'est pas terminé : certains de ces extraits ne sont pas utilisables par le public, tels qu'ils sont produits par ces procédés, la violette, par exemple. De plus, beaucoup d'autres fleurs ne sont pas traitées ; mais c'est en partant des extraits naturels aux fleurs, auxquels on ajoute de petites doses d'essences et des quantités variables de teintures alcooliques (iris, vanille, tolu, lin, bouleau, benjoin, musc, ambre, civette), voire même des produits chimiques, que l'on arrive à reproduire les divers parfums désirés ; c'est ce que l'on appelle alors les extraits composés ou extraits pour le mouchoir.

Ces parfums, ou bien cherchent à se rapprocher exactement des parfums des fleurs vivantes, ou bien à donner des sensations nouvelles, et ce sont alors des parfums imaginés. Ce n'est du reste qu'au moyen d'une éducation de l'odorat, longue, délicate et très difficile à obtenir, que l'on peut y parvenir. Dans un mélange de 1 litre, par exemple, un parfumeur reconnaîtra 1/4 de gramme de civette naturelle (cf. infra : l'art du Parfumeur).

Parfois, du reste, nous devons le remarquer, le public ne consomme pas directement les essences. Mais, et ceci se produit principalement pour les essences alimentaires, c'est sous la forme de pâtes, gâteaux, berlingots et autres friandises qu'elles lui sont offertes.

Notons, en terminant, qu'il existe, mais fort peu en pratique, ce qu'on appelle l'essence pure, qui est beaucoup plus concentrée que tous les autres produits. Pour en donner un exemple, disons que l'essence concrète contient 1/9 d'essence pure pour 8/9 d'autres substances. Cette essence pure n'est, du reste, jamais consommée telle quelle par le public.

Les Essences Concrètes

La meilleure et la plus facile à obtenir est celle de cassie, qui se vend au minimum 800 francs le kilog.; citons encore celle de rose (cf. supra). L'essence de fleurs d'oranger, bien que répandue dans le commerce, présente pourtant d'assez grandes difficultés de préparation. A mentionner encore les essences concrètes de jonquille, réséda, jacinthe, tubéreuse, violette.

L'essence de tubéreuse a une odeur ressemblant beaucoup à celle de la tubéreuse double, mais il est à remarquer qu'on n'utilise ordînairement que la tubéreuse simple pour le traitement industriel.

Pour l'essence de violettes, signalons qu'on traite pour ainsi dire trois parties de la plante : deux fleurs d'espèces différentes et la feuille.

La première fleur traitée a été la violette de Parme, mais ses prix sont très élevés et couramment dans les environs de 10 à 12 francs le kilog.; cela tient à la maladie qui a attaqué les plantations et à la sécheresse. On conçoit alors que l'essence en revienne à des prix fabuleux : on a parlé de 10.000 francs le kilog. Les parfumeurs ont donc renoncé à cultiver la violette de Parme double, qui était surtout cultivée à Vincé et à Valbonne, dans des côteaux irrigables, sous les oliviers. Il fallait trouver autre chose : les violettes simples cultivées aux environs de Hyères (violette russe, victoria, impériale, czarine) ont donné de très bons résultats et ont fourni des pommades et des essences concrètes très satisfaisantes. De grands achats de fleurs ont été faits et c'est alors que s'est créée l'Union des Parfumeurs d'Hyères.

Mais on a voulu avoir encore un parfum nouveau : un propriétaire, en livrant ses violettes de Parme, qui étaient justement fort rares cette année-là, avait ajouté des feuilles de violettes. Le parfumeur voulut faire un essai en traitant ces feuilles. Il obtint (et ceci se fait à présent en pratique) un produit vert qui tire sa coloration de la chlorophylle des feuilles. Celle-

ci peut être éliminée par des procédés spéciaux ; et l'on obtient ainsi une essence concrète de feuilles qui se rapproche, plus par son odeur du parfum, de la fleur fraîche que l'essence de fleurs elles-mêmes. On l'allie à un produit chimique appelé l'heptylcarbonate de méthyle, et on vend le mélange 4.000 francs le kilog. sous le nom d'essence concrète de violette blanche. Rappelons que l'essence pure de violettes vaut dans les environs de 10 à 14.000 francs le kilo.

L'essence concrète de jasmin est un produit très difficile à obtenir : il faut procéder par enfleurage à froid sur l'huile ou la pommade et l'on n'est pas fixé sur la composition du principe odorant. Dans le commerce, cependant, on vend un grand nombre de jasmin synthétique.

Le principe odorant du jasmin est un corps, semble-t-il, de composition chimique fragile. D'après les idées actuelles, ce corps doit se former au cours de la vie et de la croissance de la fleur. L'odeur, à cause de son instabilité, ne subsiste pas dans la fleur, si on la traite par l'éther de pétrole: on n'obtient qu'une substance qui sent très faiblement le jasmin. Aussi a-t-on fabriqué du jasmin par un solvant différent ; on y a mis de l'ylang-ylang naturel et d'autres produits naturels ou artificiels, mais tout cela est toujours additionné de produits chimiques.

ANNEXE. — L'ART DU PARFUMEUR

Nous avons déjà montré, au cours des explications qui ont précédé, que tout n'était pas fini avec l'obtention des essences et que la partie, la plus délicate, l'art de la parfumerie, au contraire, allait commencer. Ces essences, ces extraits qui sont des produits fabriqués par certaines maisons, vont devenir, à présent, les matières premières de certaines autres et ce seront de celles-ci seulement que les produits s'en iront pour être livrés au public. C'est donc le travail, le rôle du parfumeur confectionneur que nous allons étudier à présent.

Remarquons toutefois que certaines maisons de parfumerie, en Provence, fabriquent à la fois les matières premières et les par-

fums pour la vente; mais c'est somme toute assez rare, et les grandes maisons de parfumeurs qui mélangent les parfums sont presque toutes à Paris. Ce sont elles qui fabriquent tous ces parfums nouveaux aux noms alléchants et recherchés qui sont du reste déposés et appartiennent exclusivement à la maison qui les lance.

En quoi consiste donc l'art du parfumeur ? Il achète les essences, les pommades et les extraits naturels à des fabricants de matières premières (ceux-ci sont tantôt en France, tantôt à l'étranger) ; mais il n'oublie pas non plus de se munir de certaines quantités de parfums artificiels et synthétiques ; muni de tous ces produits, il cherche à unir entre eux les parfums naturels et les combiner en parfums artificiels pour faire quelque chose qui plaise à l'odorat et qui soit bien reçu du consommateur ; mais ceci est le secret du laboratoire. Il reste bien entendu que, pour le public, les parfums qu'on lui vend sont toujours exclusivement naturels : le consommateur est à ce point tellement mal éduqué, que s'il savait que les parfums artificiels ont été ajoutés aux parfums naturels, il ne voudrait plus en acheter; et cependant il est constant qu'une essence naturelle, si elle est mélangée de parfums artificiels, se conserve beaucoup mieux que toute seule.

Du reste, ce n'est là pas le seul rôle du parfum artificiel : il va de plus renforcer certaines odeurs, car la mode est à présent aux odeurs pénétrantes et fines; dans d'autres cas, au contraire, il adoucit ce que les produits naturels auraient de trop violent ou de trop vivace. Bref, il intervient dans tous les cas pour aider le parfum naturel, pour le tempérer et pour le stabiliser.

Au début, on avait craint que les parfums artificiels (1) fissent une concurrence victorieuse aux parfums naturels; il n'en a rien été, au contraire, et loin de chercher à se détruire mutuelle-

(1) On entend par parfums artificiels ceux que l'on obtient uniquement par les procédés chimiques des synthèses organiques, dont nous avons déjà dit un mot, procédés qui permettent d'obtenir les corps les plus compliqués, en partant des éléments les plus simples, le carbone, l'oxygène, l'hydrogène, le chlore et l'azote.

ment, les deux industries se prêtent un aide réciproque qui les développe toutes deux.

Toutefois, les parfums artificiels étant à des prix considérablement plus bas ont attiré une clientèle plus modeste et qui autrefois ne se parfumait pas. Tout le monde connaît aujourd'hui les petites savonnettes entre quatre et dix sous parfumées à l'amande amère. Ce parfum a toujours ignoré ce que c'était qu'un amandier et n'est simplement qu'un peu d'essence de mirbane, appelée en chimie le nitrobenzène et ayant pour formule : $C^6 H^5 NO^2$.

Mais cette clientèle nouvelle, se précipitant sur les produits artificiels, a produit une hausse qui, sans être bien nuisible à sa bourse, fut cependant fort bien vue des parfumeurs. Ceux-ci, du reste, les parfums artificiels ne suffisant pas pour donner un parfum agréable, doivent y adjoindre une certaine quantité de parfum naturel. Cette addition n'augmente pas énormément le prix de revient de la substance, mais crée un débouché important pour les parfums naturels.

Ces derniers eux-mêmes, quoi qu'on en dise ou quoi qu'on ait dit, resteront toujours, à notre avis, la base des odeurs les plus fines et les plus chères. Sans doute certains pays à l'odorat moins raffiné pourront faire une consommation colossale de parfums artificiels et rejeter presque complètement les parfums naturels, (le fait s'est déjà produit en Allemagne); mais la société élégante et délicate préfèrera toujours les senteurs variées des parfums naturels.

Comment alors opère-t-on pour fabriquer ces parfums ? Sans doute nous devrons répondre que l'on emploie des machines (mélangeurs agitateurs, mélangeurs malaxeurs, etc.) ; mais ce qu'il faut surtout bien marquer, c'est que ces mélanges se font au jugé ; il n'y a aucun criterium dans la fabrication.

Aussi, les ouvriers qui font ces mélanges, les « préparateurs » créent-ils des parfums nouveaux et sont-ils de véritables artistes. On dira peut-être que ces vieux ouvriers qui ont passé toute leur existence dans l'essence ne savent que fort peu de chimie théori-

que, c'est certain, mais ils sont beaucoup plus aptes que les chimistes de profession à ces travaux là.

Ce sont eux qui, uniquement guidés par leur odorat, font des expériences de composition, établissent des formules de parfums dont ils fixent les doses en grammes et demi-grammes.

Mais, avant de lancer le parfum dans la pratique, il faudra encore qu'ils l'essayent sur la peau, sur les étoffes, pour voir s'il ne brûle pas ou ne tache pas.

Ce n'est qu'après de multiples essais que les parfums seront livrés à l'art délicat de la mise en flacons pour la vente. Nous pourrons alors dire qu'il y a loin entre la frêle fleur primitive et la claire essence livrée dans un écrin : il aura fallu toute l'intelligence de la science et toute la persistance de l'art pour créer ce parfum suave, qui s'évaporera dans l'espace de quelques jours !

CHAPITRE II

ASPECT ÉCONOMIQUE DE LA PARFUMERIE EN PROVENCE ET DANS LE COMTÉ DE NICE (1)

En Provence, la parfumerie se distinguant nettement en deux formes : le Distillateur ou mieux le fabricant de matières premières pour la parfumerie, et le Parfumeur proprement dit, il convient, dans cette étude, de bien séparer ces deux aspects et de les étudier séparément. On peut examiner chez le Distillatenr et le Parfumeur proprement dit le transport, l'emballage et la vente. Et dans une étude concernant l'une et l'autre forme, l'aspect commercial de la parfumerie arrêtera quelques instants nos investigations. L'étude de l'évolution de la parfumerie en Provence est assez curieuse.

(1) Le chapitre II a été spécialement rédigé par M. Pierre Callier.

§ 1er.— Du Commerce du Fabricant de Matières premières.

L'Expédition et le Transport

L'expédition des produits chez le distillateur, revêt, en ce qui concerne les conditions de transport, les règles ordinaires de tout commerce ; aujourd'hui, on livre franco toujours de port et d'emballage, franco de toute gare française ou port d'embarquement (1). Les droits de douane, de régie et d'octroi sont à la charge de l'acheteur. Il est stipulé que les marchandises voyagent aux risques et périls du destinataire. L'industriel expéditeur majore son prix de vente du coût du transport et de l'emballage selon la quantité expédiée et selon le mode d'expédition. A l'usine, les modes d'emballages sont des plus divers. Ils varient selon la matière première expédiée et la quantité à livrer. Les *essences et les extraits* sont soigneusement placés, pour de petites quantités, dans des fioles de verre, et surtout dans de petits estagnons en cuivre étamé ou en aluminium.

Pour les expéditions de plus grande quantité (de 500 grammes à 20 kilogs), l'estagnon de fer-blanc est l'emballage courant. Pour des quantités supérieures à 50 kilos, surtout pour les essences bon marché, on expédie dans des fûts de tôle galvanisée (de 50 à 500 litres) (2). Les *eaux parfumées* sont expédiées pour de grandes quantités dans des fûts de tôle galvanisée ou étamée, dans des récipients de verres (bonbonnes), recouverts d'osier de 20 à 75 litres, ou rempaillé ; le récipient de verre est recouvert d'osier blanc (5, 10, 12, 20 et 24 litres).

Pour la vente au détail et sous cachet d'origine, il existe un certain nombre de modèles courants, de petit flacons en verre, que l'on remplit d'eau de rose, et surtout d'eau de fleur d'oranger ; les qualités et les prix varient selon les modèles. Quatre surtout sont courants ; un flacon plat droit, genre pharmacie, dit flacon bleu (qualité extra) un flacon rond recouvert de papier blanc, dit

(1) Cette règle est générale ; quelques rares maisons y dérogent pourtant.

(2) Alors le fût de 50 litres et plus est à rendre à la maison expéditrice ; c'est le mode d'expédition le meilleur marché.

sacoche (bonne qualité). Deux flacons, l'un, forme huilier, l'autre, dit parisien (en forme coniques et à petites raies de verre) contiennent de l'eau d'oranger (articles bon marché). On vend en bouteilles d'un litre les eaux de bonne qualité.

Parfois, à la demande du client, les envois se font dans des seaux, brocs, marmites émaillés, mais ce mode est rare, l'eau ne se conservant pas bien dans ces récipients.

Les *huiles* (d'olive ou parfumées) sont expédiées dans des estagnons de grandeurs diverses (5, 10, 12 et 24 litres). La fabrication des estagnons a donné naissance à une industrie annexe, et l'on fabrique depuis quelques années des « linogommes », ou « bonbonne liégée » estagnons en verre, recouverts d'une couche protectrice compacte formée de brins de liège agglomérés (1) ; ils sont parfois encore entourés d'une couverture en tôle. Les pommades et graisses parfumées sont livrées dans des boîtes contenant de 5, 10 à 20 kilos. Si l'on étudie la part que tient l'emballage dans le prix de vente, il est à noter qu'elle est peu considérable dans la vente des eaux en grandes quantités par fûts, et dans celle des essences dont les prix sont assez élevés. L'emballage est plus coûteux dans les expéditions par petites quantités, que par quantités moyennes ; si l'on prend pour exemple le prix des estagnons de 5 litres, leur prix est de 1 fr. 10, soit 22 centimes par litre, celui des estagnons de 25 litres, 2 fr. 50, soit 10 centimes par litre. Ordinairement pour une petite expédition de 5 litres, pour le port, on peut calculer 20 à 25 centimes par litre, soit une majoration de 45 centimes pour le port et l'emballage des colis moyens. Le coût de l'expédition est maximum pour les envois des eaux en petites quantités par petits flacons. Dans ces articles, emballage et transport représentent parfois plus des deux tiers du prix de vente (2). De pareils articles font le désespoir des

(1) Cette fabrication a lieu dans les environs de la ville de Cannes.

(2) Je me permettrai de citer, pour mieux mettre en relief ce fait, une facture, due à l'obligeance d'un distillateur des Alpes-Maritimes ;

Expédition de 100 caisses contenant 1200 flacons d'eau d'oranger rendus franco à Dax.

parfumeurs, qui souvent les livrent à perte. Les modes de transport sont assez variables, par voie de chemin de fer surtout, parfois par bateaux (Nice et Cannes). Pour les gros fûts, on se sert de la petite vitesse ; on fait quelques expéditions en colis-postaux pour les envois de 3 à 10 kilogs ; mais ordinairement les expéditions de 1 à 50 kilos se font en grande vitesse. Si le colis dépasse dix kilos et doit aller à plus de 100 kilomètres, on préfère utiliser la petite vitesse.

Des Clients des Distillateurs

Les fabricants de matières premières de parfumerie expédient leurs produits à deux sortes de clients : le public (1) et les parfumeurs (par public, il faut entendre tous les non-parfumeurs). Les maisons importantes font le gros et le demi-gros, mais les petites maisons vendent directement aux consommateurs ; d'ailleurs la vente dépend des produits. Il faut indiquer que les conditions de vente varient avec la quantité vendue et l'acheteur. Cette industrie a des clients très nombreux et très divers. Les droguistes en gros, les épiciers achètent certaines huiles essentielles (citron... etc.) et surtout des eaux alimentaires : (eau de fleur d'oranger, de mélisse, de menthe). La pharmacie est une cliente importante de la parfumerie : elle consomme ou elle sert d'intermédiaire pour la vente d'un grand nombre d'essences, soit pour ses préparations, soit pour la vente au client, des parfums pour mouchoirs, d'eau de Cologne, d'essences pour dentifrice, des eaux de rose, de fleur d'orangers, de

100 caisses à 0 fr. 30	30 »	107 fr. d'emballage
100 emballages intérieurs à 0 fr. 05	5 »	
1200 flacons à 6 francs le o/o	72 »	
Transport 600 kilos à 10 francs le o/o . .	60 85	
Eau 228 litres à 0 fr. 15	34 20	
Fr.	202 05	

(1) Il y a parfois des litiges entre les parfumeurs et les pharmaciens au sujet de lotions vendues sans passer par leur intermédiaire par les parfumeurs : ainsi pour des lotions capillaires (Trib. corr. Seine 23 juin 1910, Chamb. de Paris (9me), 27 juillet 1911). Cf. Annales de la propriété littéraire, industrielle et artistique, 1912.

laurier cerise, des huiles (d'olive, de ricin, d'amande), de fleurs et feuilles sèches, des baumes et onguents. Les relations commerciales entre les distillateurs-fabricants de liqueurs et les parfumeurs sont importantes, grâce aux essences d'amandes amères, de menthe, de citron, de mandarine, etc., aux alcoolats ou infusions pur fruit fournis par la parfumerie, le distillateur pourra confectionner toutes sortes de liqueurs (des curaçao, des crèmes de cacao, etc.). C'est aussi une véritable vente de produits chimiques alimentaires : la parfumerie vend des essences artificielles de fruits, des extraits composés pour sirops, et même des colorants (1). Aux confiseurs et biscuitiers, les fabricants de matières premières de parfumerie offrent des essences naturelles, des jus et sucs de fruits condensés pour la fabrication des fondants et des sirops, des essences artificielles à base de fruits et des colorants ; et l'emploi de ces produits, aux dires des parfumeurs, flatte aussi agréablement l'œil et le palais que celui des produits naturels (2). Cette industrie a aussi une clientèle très diverse. Les fabricants de vernis odorisent leurs produits avec des essences de lavande, d'aspic ; les marchands de produits dits hygiéniques pour les parfumer ont recours aux essences et extraits des usines de Provence et du Comté de Nice.

Les plus gros clients de l'industrie des matières premières de parfumerie sont les parfumeurs et savonniers établis soit à Paris soit dans les grandes villes. Les parfumeurs (3) confectionneurs achètent des essences, des huiles parfumées, des extraits, des pommades, des produits concrets. Leurs achats d'huiles essentielles (neroli rose, géranium, lavande, menthe, etc.), sont

(1) Certaines maisons dans les Alpes-Maritimes et dans les Bouches-du-Rhône se sont même spécialisées dans la confection de ces produits.

(2) D'ailleurs tous ces produits, bien que fabriqués artificiellement, sont tirés de produits du régne végétal ou animal alimentaires *non nocifs*.

(3) Les parfumeurs font avec les marchands en détail des conventions aux termes desquelles ces derniers s'engagent à ne pas vendre des produits de parfumerie à un prix inférieur à celui d'un tarif déterminé. — Trib. Comm., Charleville, 26 avril 1911 — Déclare que l'art. 409 C. Pénal n'est pas applicable en pareille matière, qu'il ne peut y avoir, par ce fait, coalition en parfumerie confectionnée. Cf. Annales de la Propriété Industrielle, Littéraire et Artistique, 1912.

considérables. Les industriels de Provence fabriquent pour les parfumeurs des extraits spéciaux, soit simples, soit composés. Certaines essences pour faire des eaux de toilette : (eau de Cologne, eau dentifrice, vinaigre de toilette, etc.), sont fabriquées en Provence et revendues par les parfumeurs. Les pays producteurs de savons fins sont l'Angleterre et la France : En France, le parfumeur confectionneur lance sur le marché l'essence, la crème, la poudre, le savon, la brillantine du parfum nouveau. En Angleterre, au contraire, les savonniers sont distincts des parfumeurs. Aux États-Unis, on trouve le système français. En savonnerie fine, on emploie généralement les mêmes produits que pour la parfumerie ; toutefois, il faut signaler des produits spéciaux, des essences bon marché (lavande, aspic, essence de petit grain d'Amérique). La multiplicité des clients de cette industrie est certes une preuve de son admirable vitalité.

Des Intermédiaires

D'ailleurs, les industriels de Provence ne négligent aucun moyen commercial capable de donner à la parfumerie une expansion sans cesse grandissante. Les grandes maisons de Grasse-Cannes ont des succursales dans les capitales ou grandes villes étrangères : (Londres, New-York, Vienne, etc.), et à Paris. De nombreux voyageurs de commerce sillonnent la France et parcourent les grandes villes de l'étranger ; ils sont payés une somme fixe représentant leurs frais de route et à la commission. Dans les villes importantes les industriels ont des représentants qui, toujours à la recherche du client, font augmenter les débouchés. La commission donnée aux représentants est ordinairement de 5 o/o du prix de vente, rarement 10 o/o sur certains articles, dans la parfumerie confectionnée jusqu'à 25 o/o, mais parfois, étant données les conditions de vente qu'il a accepté, il n'y a lieu qu'à la demi-commission. Dans les usines moyennes, le chef d'usine visite souvent ses clients, et dans les grandes maisons il se déplace pour contrôler les succursales et ses dépositaires. Certaines fabriques de matières premières sont à la fois

distillerie et parfumerie, et sur les grandes artères de Paris ou des villes de saison hivernale, on peut admirer des magasins de parfumerie fort luxueux, qui rivalisent entre eux par l'éclat et la richesse de leurs devantures, de leur agencement et afin d'attirer les regards de la clientèle.

Des Prix de Vente

Si l'on passe en revue les prix de vente des différents produist fabriqués par les fabricants de matières premières, on remarque certaines variations, des tendances à la hausse et parfois à la baisse ; elles sont assez prononcées pour certains produits, mais ces fluctuations sont loin d'être comparables à celles des prix de vente des fleurs.

Le prix de vente des huiles essentielles varie selon l'espèce, la qualité, l'année et la provenance. Celles extraites des fleurs et plantes de Provence sont les premières à étudier. En 1910 (1), le kilo d'huile essentielle de rose de mai valait 2.000 francs ; à la même date, celle d'Orient valait 1.000 francs, mais en 1913, par suite des guerres balkaniques, cette dernière s'élevait à 2.500 francs. Le néroli offre une série de périodes de hausse et de baisse : le kilog de néroli a valu aux différentes époques ci-après :

1902 : 280 à 325 francs ;
1907 : 850 francs ;
1908 : 650 francs ;
1909 : 700 à 800 francs ;
1910 : 550 à 600 francs ;
1913 : 500 à 550 francs ;
1914 : 325 à 400 francs.

L'essence de petit grain est en hausse depuis 1910 ; l'essence de Grasse valait de 65 à 70 francs ; celle du Paraguay, à la même époque, moitié moins (30 à 35 francs) ; en 1913, le petit grain, à Grasse, était coté à 85 francs le kilog ; celle du Sud-Amérique, Paraguay, à la suite des luttes civiles, atteignait le chiffre de 45 à 50 francs. Le même fait est à signaler pour les essences provenant des plantes sauvages : ceci provient de ce que les

(1) Ces chiffres nous ont été fournis, soit par des parfumeurs soit par le Bulletin Scientifique de la Maison Roure-Bertrand & fils : Grasse.

propriétaires - distillateurs vendant plus cher (1) aujourd'hui leurs essences. Aussi, le prix de revente a haussé :

L'essence de thym varie selon l'année et la provenance ;

L'essence blanche (2), 1910, 10 à 13 francs le kilo ;

» » 1913, 16 francs le kilo ;

L'essence rouge, 1910, 9 à 12 francs le kilo ;

» » 1913, 13 à 15 francs le kilo.

Celle de lavande, vendue en 1910 de 18 à 32 francs, est aujourd'hui livrée au cours de 35 à 38 francs. L'huile essentielle d'aspic en 1910 oscillait entre les prix de 5 et 9 francs. Celle de romarin s'est maintenue dans les prix élevés de 1910 (5.50 à 9 francs) ; en 1913, 8 et 9 francs le kilo. L'essence de menthe française qui, en 1910, était cotée plus bas (70 francs) que celle de menthe anglaise, dite Mitcham (120 francs), en 1913, est presque arrivée au même cours, (85 à 95 francs), que l'essence Mitcham, (90 à 110 francs.) Le cours de l'essence de géranium, importée d'Algérie, est bien inférieur (1910), 34 à 40 francs, à celui de l'essence de Grasse, 65 à 100 francs. L'essence d'eucalyptus est quelque peu en hausse : 1910, 5 à 6 francs ; 1913, 6 fr. 50 à 7 fr. 50.

En ce qui concerne les prix de vente des essences d'origine étrangère, on ne peut en citer que quelques-unes : L'essence d'ylang-ylang varie, selon sa provenance, elle a des cours très variables et très complexes, selon les marques des maisons de production

Si nous examinons quelques cours, on voit que l'essence de Patchouli (1910), est cotée 40 francs ; celles de Linaloe (1913), 52 francs; (1914), 32 francs ; de Lemon-Grass (1913), 28 francs ; (1914), 35 francs ; l'essence de bois de rose (1910), 15 francs ; (1912), 20 francs ; (1914), 35 francs le kilo (3).

(1) Cette hausse est due à un relèvement des salaires et un déficit de matières premières (lavande spécialement).

(2) Qui est la rouge rectifiée.

(3) Pour les variations dans les prix cf : Bulletin de la Maison Roure et Bertrand fils, de Grasse, octobre 1911.

Page 53, « Fluctuations du prix de l'essence de lavande ».

Page 61, « Variations des cours des essences de Messine », mais il s'agit ici d'essences achetées par les industriels.

Parmi les extraits, il faut distinguer les extraits naturels purs de fleur, les extraits naturels de fruits et les extraits composés aux fleurs. Leur prix varient selon leur concentration, et il n'y a pas de règles fixes pour ces produits.

Les extraits naturels purs aux fleurs sont rarement vendus dans cet état, ce ne sont guère que des parfumeurs confectionneurs qui les achètent; par contre, les extraits composés sont achetés par tous les clients, ce sont les extraits dits pour mouchoirs.

Leur cours (1910, 20, 35, 160 francs) varie selon le degré de concentration du produit. Les variations de prix sont considérables. Par exemple, l'extrait de violette est vendu depuis 25 francs le kilo jusqu'à 200 francs. Ces extraits sont vendus sous des noms parfois de fleurs simples, parfois sous des noms bizarres.

En ce qui concerne la confiserie, on utilise des essences naturelles diverses de fruits, des essences artificielles (mélanges de produits chimiques et d'essences). Les prix de ces deux produits varient entre 25 et 30 francs le kilo.

Les extraits pour fruits naturels en pâtisserie-confiserie ont des cours qui oscillent entre 15 et 25 francs le kilo.

Les fabricants de sirops utilisent aussi certains extraits dérivés de fruits plus ou moins renforcés par des essences déterpénées, désignés sous le nom d'extraits pour sirops. Leur prix au kilo varie entre 5 et 10 francs. Ils utilisent aussi certains mélanges d'essences composées pour liqueurs.

En plus des extraits fabriqués spécialement dans les usines des Alpes-Maritimes, il faut citer un certain nombre d'essences vendues aux parfumeurs-savonniers. Elles leur vendent des essences pour eaux de toilette (eaux de Cologne ou autres) de 40 à 120 francs le kilo, pour eaux dentifrices (35 à 60 francs) et pour des lotions diverses (40 à 50 francs). En ce qui concerne plus spécialement les savonniers, on peut citer comme essences, à titre d'exemples : celle d'ambre, cotée 140 francs le kilo en 1910; celle de rose (150 francs) ; celle de rose (140 francs); mais on en trouve de moins fines et meilleur

marché (essences d'amande, vendue 30 francs, de mille fleurs, 80 francs). Parfois, ce sont des bouquets pour parfumer les savons, que livrent les usines de la Côte d'Azur à la savonnerie.

Les essences dites « *concrètes* » sont surtout vendues au parfumeur, les prix en sont plus élevés. Certaines concrètes ne sont que des huiles essentielles : par exemple la concrète d'Iris (800-860 francs 1913) ; celle de rose d'Orient, depuis l'an dernier, 1913 (2.400 francs), a doublé de prix ; en 1914 elle est cotée 4.000 francs. Tel est un des résultats de la guerre récente dans les Balkans.

Si l'on examine les cours des véritables concrètes : celle de violette, en 1913, atteint le chiffre de 2.200 francs ; celle de cassie n'est jamais descendue au-dessous de 800 francs. Les concrètes de fleurs d'orangers, de rose, atteignent des prix également élevés.

Les eaux de parfumerie sont vendues au litre et le prix varie selon le mode d'expédition :

Ainsi, pour les expéditions en fûts ou en bonbonnes, le prix du litre d'eau de fleur d'oranger oscille selon la qualité (1) entre 0 fr. 50 et 1 fr. 05, l'eau d'oranger ne coûte que 0 fr. 40 et 0 fr. 50. Il y a une grande quantité d'eaux, on ne peut donner le prix que des plus courantes : eau de roses (1 franc à 1 fr. 30), eau de framboise (1 franc à 1 fr. 45), eau alcoolisée de marasques (0 fr. 90 à 1 fr. 20), eau de laurier cerise (0 fr. 85 à 1 franc), etc... Dans les expéditions en flacons, le prix varie selon la quantité contenue et la quantité expédiée :

La douzaine de flacons d'eau de fleurs d'oranger (1913), dans des flacons de 200 grammes, est vendue 3 fr. 50 ou 6 fr. 50 selon la qualité ; les flacons de 400 grammes valent 9 fr. 50 et 10 fr. 50. Les prix sont plus élevés pour les expéditions à la douzaine, que pour celles au cent : si l'on compare les prix des eaux d'oranger ou de rose, la douzaine, selon la grandeur du flacon, varie entre 2 fr. 50 et 4 fr. 50 ; le cent est livré à un prix inférieur (2)

(1) Selon qu'elle est mélangée plus ou moins avec de l'eau d'oranger, le prix est plus ou moins élevé.

(2) Il faut signaler que c'est surtout dans la vente des eaux que les distillateurs font des prix spéciaux selon la quantité expédiée, et ces prix sont parfois bien inférieurs à ceux indiqués ci-dessus.

(13 fr. 50 à 16 francs) comparativement à celui de la vente à la douzaine. En parfumerie il est assez fréquent que les maisons se spécialisent dans certains produits, sans toutefois complétement délaisser les autres.

§ 2. Du commerce du Parfumeur confectionneur.

Dans les Bouches-du-Rhône et dans les Alpes-Maritimes, certaines maisons fabriquent les matières premières, les mélangent et livrent les divers produits soigneusement emballés dans des flacons au public (1).

De l'Emballage. — Du Flaconnage.

La question du flaconnage est celle qui est la plus curieuse parmi les opérations variées de l'expédition. On distingue le flaconnage courant, qui coexiste dans les deux formes de parfumerie, le modèle demi-luxe, et le modèle grand luxe de plus en plus employé pour les essences rares et fines. Les modèles ordinaires sont de toutes formes, depuis les bouteilles dont le prix du cent varie selon la grandeur, de 3 à 5 francs (2), jusqu'aux boîtes et pots à crèmes, à dentifrices, en verre (10 à 25 francs le cent), ou en porcelaine (20 à 40 francs le cent). Les prix des flacons pour extraits varient avec la forme ; ainsi des flacons contenant 30 grammes coûtent entre 52 francs et 225 francs *le cent*. La grandeur n'est pas toujours un facteur proportionnel de hausse des prix ; ainsi des flacons destinés à contenir 1.000 grammes, ont des prix variables entre 32 francs et 150 francs le cent, et les petits flacons (15 à 20 grammes) pour échantilons, sont bon marché (10 à 20 francs) relativement aux flacons de contenance élevée (1.000 grammes) dont le coût varie entre 150 et 225 francs le o/o. Si l'on

(1) Mais le parfumeur fabricant, dit détaillant, existe surtout à Paris. Les grandes maisons françaises sont universellement connues.

(2) Tous ces prix nous ont été fournis par différentes maisons de verrerie qui se sont spécialisées dans l'article de parfumerie à Paris. Ces maisons nous ont été indiquées par des industriels de Provence.

examine un flacon de contenance moyenne (250 grammes), les prix oscillent entre 50 et 100 francs. Les flacons pour eaux de toilette sont plus simples, et les prix oscillent selon les contenances :

100 grammes	250 grammes	1.000 grammes
30 à 38 francs le cent.	47 à 100 francs.	100 à 200 francs.

Dans les flacons dits demi-luxe, on peut citer ceux en demi-cristal ou en cristal taillé. Le prix des premiers varie entre 30 et 50 francs selon la contenance : par exemple 45 grammes : 30 francs le cent, 60 grammes 42 francs le o/o. Les prix des seconds sont élevés, et il est assez curieux de voir cette hausse de prix selon les contenances.

le o/o	contenance	45	grammes	110 à 120	francs
»	»	60	»	190 à 200	»
»	»	250	»	600	»
»	»	500	»	900	»
»	»	1000	»	1600	»

Les prix élevés des petits flacons sont loin d'augmenter proportionnellement à la contenance (1).

Ce sont surtout les articles de grand luxe qui ont donné une grande expansion, depuis ces cinq dernières années, à la verrerie française. Les modèles de flacons sont créés d'après les indications spéciales des clients, et ils sont les modèles exclusifs du parfumeur créateur. On peut indiquer que ces flacons sont de véritables œuvres d'art et des artistes connus y viennent apporter leur collaboration. Ces flacons, comme les statues, sont signés par leur sculpteur. Le génie et l'art français se signalent par le bon goût dans la recherche du modèle et du coloris. L'industrie nationale peut fabriquer des articles à un prix élevé, mais toujours elle saura rester maîtresse du marché des articles, qui exigent une culture esthétique très développée.

(1) Nous citerons, pour être plus complet sur l'emballage chez le parfumeur, en plus aux pots en verre ou porcelaine pour essences, il y a des industries de cartonnage de luxe qui confectionnent des boites de tous formats, de luxe divers destinées à renfermer l'universellement connue et employée poudre de riz.

Les flacons dépolis ou satinés et polis par endroits, et patinés en couleur sont, à l'heure actuelle, fort en vogue. Ces flacons sont de contenance restreinte (50 à 60 grammes). La variation de prix selon le travail est assez curieuse (1).

Ainsi l'industrie verrière permet à la parfumerie d'attirer et de charmer ses clients, non seulement par la finesse et le bon goût de ses parfums, mais elle sait réveiller en eux le sens esthétique et griser à la fois et leurs yeux et leurs sens.

Les Produits vendus

Les produits vendus par les parfumeurs sont de toutes sortes et universellement connus. Leur usage est journalier. Depuis l'eau de Cologne ambrée ou russe utilisée dans la toilette courante, jusqu'aux extraits de toutes sortes, qui, sous des noms compliqués et bizarres, parfument aussi bien les mouchoirs du jeune homme que les dentelles féminines. Les essences de menthe, d'anis et de girofle sont à la base des eaux, pâtes et poudres dentifrices utilisées par tous par l'hygiène dentaire. Le perruquier inonde la tête de son client avec des eaux de toilette, des vinaigres et lotions de toutes sortes, fournies par les parfumeurs de Provence ou de Paris. Mais la parfumerie a spécialement une clientèle féminine. Grâce à la poudre de riz, les visages féminins ont la paleur des madones. Des crèmes de toutes sortes, dites crèmes de beauté, semblent vouloir égaler l'eau de Jouvence. Le rouge que l'élégante place sur ses lèvres, est destiné à contraster avec l'émail de ses dents ; et les fards, qu'avec art elle disposera sur son visage, sont parfois destinés à cacher « des ans l'irréparable outrage ». L'on constate un usage immodéré, pour ne pas dire un abus de ces bâtonnets de graisse coloriée et parfumée. C'est encore à l'art du parfumeur qu'a recourt la brune, pour devenir blonde. Grâce aux teintures, elle parviendra à obéir

(1) Ainsi le cent de flacons cristal ambre est vendu 550 francs : satiné et décoré, 450 francs ; taillé et patiné, 200 francs ; taillé et dépoli 145 à 175 francs; taillé et satiné 75 francs ; dépoli 50 francs.

aux injonctions de la mode, à tranformer la couleur de sa chevelure si elle doit mieux s'adapter, à ce qu'on est convenu d'appeler son genre de beauté (1). Pommades et graisse parfumées dénommées cosmétiques, sont employés pour maintenir à la place voulue les cheveux les plus rétifs. La brillantine actuelle remplace l'huile parfumée tant employée par les Romains pour s'oindre les cheveux et le corps. D'ailleurs le parfum utilisé, son ton et son usage ne révèlent-ils pas quelque peu le caractère et le tempérament de la personne qui l'emploie? Parfums discrets, ou parfums violents, nu emploi plus ou moins modéré sont parfois de précieux indices pour apprécier autrui.

De la Clientèle des Parfumeurs

Les parfumeurs ont une clientèle universelle, et les femmes de tout rang, de toutes conditions usent, abusent parfois, de leurs produits. De nos jours, les grands magasins ont un rayon de parfumerie des mieux achalandés. Les coiffeurs, qu'ils se contentent de ce titre comme enseigne ou qu'ils lui préfèrent celui plus pompeux d'Institut de Beauté (quand ils se spécialisent dans la coiffure féminine), sont des intermédiaires dans la vente au public. Les grandes maisons de parfumerie de Grasse et de Paris ont sur les grandes artères de la Capitale des magasins splendides, aménagés avec beaucoup de goût et de luxe, où elles vendent directement les produits de l'usine au public. Une industrie curieuse est apparuee depuis quelques années à Paris, celle de la création des marques. Chaque nouveau parfum a un nom fort compliqué (2), et ce nom, dès sa création, est envoyé à Paris pour être inscrit à l'Union des Marques. Chaque année, les

(1) D'ailleurs la mode tellement bizarre n'a-t-elle pas pour usage de lancer des cheveux verts, bleus. En cela notre siècle n'aurait fait que renouveler la mode romaine dont nous parle Properce (Elégies II, 17), de se teindre les cheveux en bleu.

(2) Par exemple le « Trèfle Incarnat » de la maison P..., fort connu depuis quelques années, « Un air embaumé » de la maison R..., et autres noms plus recherchés encore.

parfumeurs, rivalisant entre eux, font une énorme quantité de créations (1), si bien que les noms de parfums commencent à manquer. Des cerveaux féconds en inventions de noms destinés à frapper l'esprit du public font inscrire leur découverte à l'Union des Marques et vendent ces dénominations au plus offrant parfumeur. Comme toutes les industries de luxe, la parfumerie fait une réclame énorme. Il y a des journaux spéciaux de parfumerie (2) et les premières et dernières pages sont illustrées de réclames pour des maisons de Provence ou de Paris. Mais, parmi les réclames des grands magazines français ou étrangers la parfumerie se distingue par le nombre, l'importance et le bon goût des dessins. Le parfumeur français est un véritable artiste par la finesse de ses produits, mais c'est une science et un art qu'il déploie pour charmer de plus en plus ses clients, ou pour s'en créer chaque jour de nouveaux.

§ 3. — Questions Commerciales

Il est une opinion, accréditée dans le public, que les parfumeurs et les fabricants de matières premières sont dans une situation commerciale merveilleuse, que le commerce des parfums est des plus rémunérateurs (3).

De l'importance de la Parfumerie Française

La question de l'importance du commerce de la parfumerie française est délicate à résoudre, les documents officiels nous indiquant les quantités et valeurs exportées, mais comment

(1) D'ailleurs, les noms déposés font souvent l'objet de procès pour usurpation de titres, tant devant les justices françaises qu'étrangères. Par exemple : Trib. corr. Amsterdam, 16 janv. 1911, cf. Annales de la Propriété Industrielle, Artistique et Littéraire 1912. Tome LVIV. 2me partie. (Trib. comm. Charleroi, 10 mai 1911.)

(2) Par exemple « la Parfumerie Moderne », édité à Lyon et à Paris, 200, rue Michel-Bizot, M. Gattefossé, rédacteur.

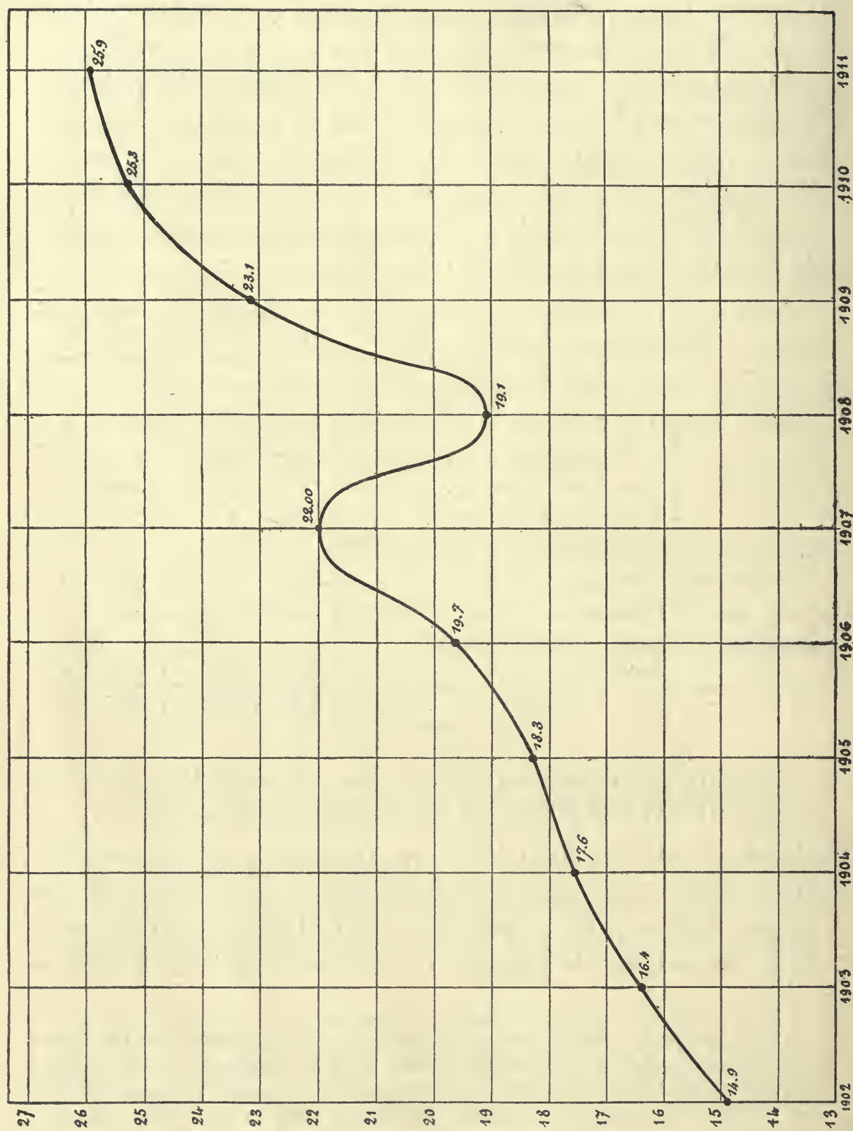
(3) Une pareille affirmation me paraît par trop générale; l'on ne considère que les grosses usines, et parfois elles aussi connaissent des années où les bénéfices espérés sont loin d'être réalisés.

fixer le quantum du commerce intérieur de la parfumerie ; les parfumeurs du comté de Nice font valoir que leur industrie est surtout une industrie d'exportation, il y a tout lieu de les croire. Mais, si l'on veut aller plus avant et savoir quelle est la part de la parfumerie de Provence et du comté de Nice dans le commerce en général de la parfumerie, la question ici est insoluble, faute de textes précis (1). La Direction des Douanes de Nice a bien voulu nous communiquer les quantités de matières premières de parfumerie exportées et importées par les ports de Nice et de Cannes en 1913 :

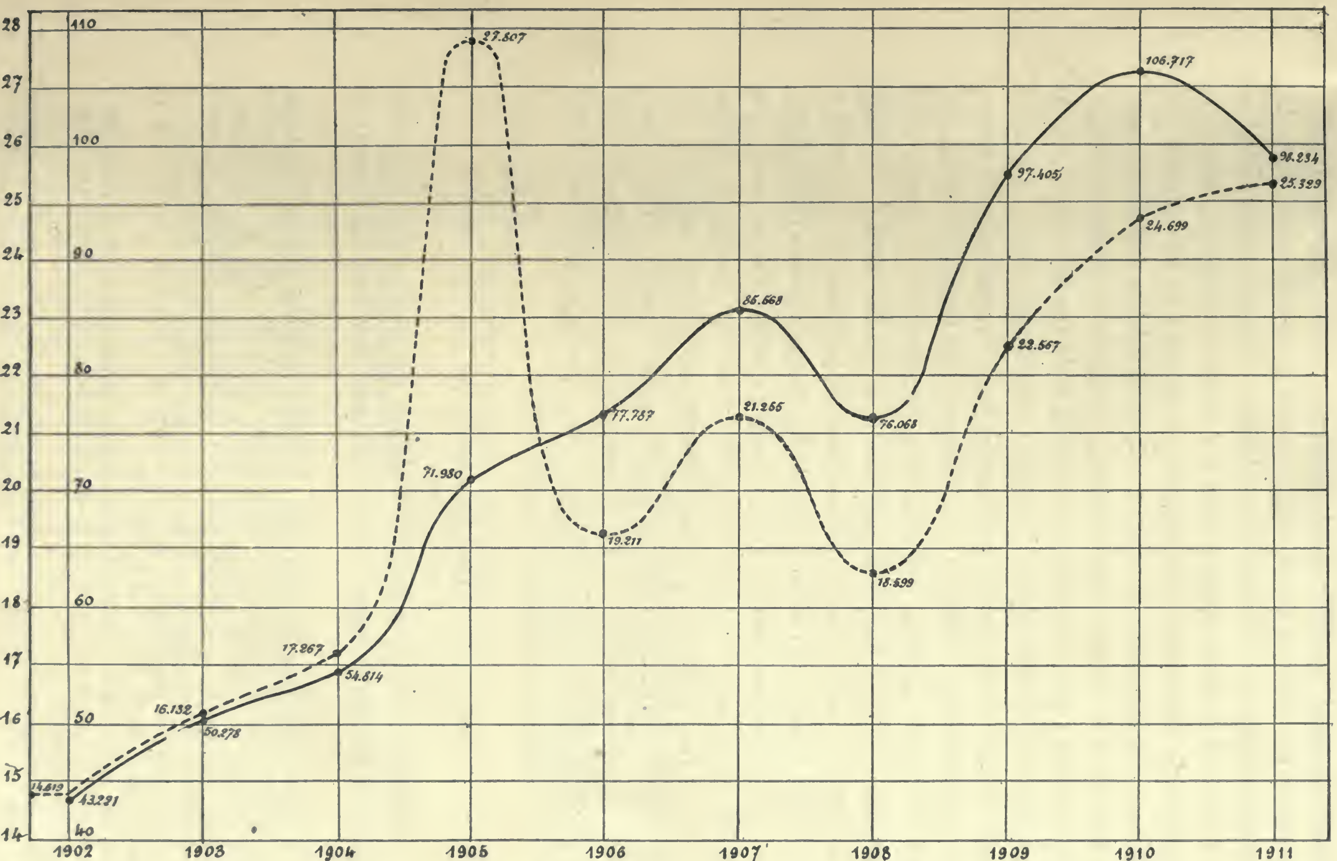
				IMPORTATION		EXPORTATION	
				Nice	Cannes	Nice	Cannes
Parfumerie	Savons	*a*) transparents	Kgs.	423	27	»	»
		b) autres	»	768	288	»	»
	Autres	*a*) alcooliques	»	355	»	3.460	»
		b) non alcooliques	»	1.155	»	8.881	»
Eau distillée non alcoolique (eau de fleur d'oranger)			»	22.345	»	34.854	»
Essences		de géranium	»	13.100	»	»	»
		autres : (Citron, Bergamote, etc.)	»	10.900	2 556	71.858	»
		Totaux	Kgs.	49.046	2.871	119 053	»

Le chiffre global des expéditions par voie maritime atteint le chiffre de 170.970 francs et l'industrie de la parfumerie est d'après ces chiffres deux fois plus exportatrice qu'importatrice : 51.917 kilos importés et 119.053 kilos exportés. Mais de cet unique document on ne peut tirer des déductions permettant de fixer l'importance du commerce de la parfumerie en Provence

(1) La Compagnie des Chemins de fer P.-L.-M. qui fournit de nombreux renseignements sur la quantité des envois de fleur coupée, ne fait pas figurer la quantité de matières premières de parfumerie importées et exportées, par les gares de Provence et des Alpes-Maritimes, dans sa statistique commerciale. Seuls ces documents pourraient jeter quelque jour sur cette question obscure pour ne point dire complètement insoluble. Il faut espérer que la Compagnie P.-L.-M. qui s'est montrée si bienveillante pour l'exposé des envois de fleurs coupées saura, dans un avenir prochain, montrer la même attention pour les produits de parfumerie.



Courbe indiquant les variations du commerce général de la Parfumerie de 1902 à 1912.



Courbe du commerce spécial de la Parfumerie établissant l'importance comparative de la valeur et de la quantité des produits de parfumerie exportés de 1902 à 1912.

- - - - - Valeur du commerce d'exportation évaluée en francs.

——— Quantité des produits exportés évaluée en quintaux métriques.

et dans le comté de Nice (1). Pourtant, certains documents officiels nous permettent d'établir le montant du commerce général de la parfumerie. Ainsi, d'après les chiffres fournis par les Annales du Commerce extérieur (2), on a pu établir, de 1902 à 1912, les courbes de variations du commerce général et du commerce spécial. Sauf en 1908, le commerce général de la parfumerie est en hausse croissante et cette hausse est particulièrement accentuée, puisqu'en dix ans il est passé de 14 millions 900.000 francs à 25 millions 900.000 francs, soit une augmentation de 11 millions. L'étude des courbes comparées des variations du commerce spécial est curieuse; la hausse dans toutes les deux est certaine, mais en 1905, le commerce d'exportation a atteint son maximum avec le chiffre de 27 millions 807.000 francs. En 1908 les quantités et les valeurs de produits de parfumerie ont atteint le chiffre le plus bas depuis ces six dernières années (1906-1911). Les quantités exportées ont plus que doublé en ces dix ans (43-221 quintaux métriques en 1902 et 98-234 quintaux métriques en 1911). En ce qui concerne le commerce national de parfumerie, faute de chiffres on ne peut l'établir d'une façon nette ; pourtant l'étude des débouchés et des concurrents de la Parfumerie française pourra jeter quelque jour sur cette série de questions difficiles à solutionner.

Des Débouchés

Les débouchés de la parfumerie sont nombreux (3). Les statistiques d'ailleurs sont assez confuses, les unes groupant à

(1) Certains parfumeurs, interrogés sur cette question, donnent quelques appréciations floues, vagues, et insinuent que certaines années le comté de Nice produit ou expédie jusqu'au 2[3 de la production de la parfumerie, d'antres industriels n'acceptent pas cette appréciation, certains préfèrent garder le mutisme complet.

(2) Publication du Ministère du Commerce, de l'Industrie, des Postes et Télégraphes, année 1913, 4e et 5e fascicules

(3) Sur cette étude concernant la parfumerie en général et que partiellement l'industrie en Provence et dans le comté de Nice, nous nous attarderons le moins possible.

Les statistiques des douanes nous renseignent sur le commerce spécial en 1912 :

la fois la parfumerie et la savonnerie, d'autres présentent l'excès contraire, détaillant certaines essences spéciales, négligeant les autres, et parfois les essences et parfums sont classés sous la rubrique générale « Huiles pures, huiles volatiles » (1).

L'Angleterre reçoit plus de parfums qu'elle nous en vend (2) : la quantité en quintaux métriques est successivement passée, de 1908 à 1910, de 14.538 à 15.012, mais dans ces trois années la baisse des valeurs est à signaler : 3.837 millions (1908), 4.122 en 1909 et 3.552 en 1910. En 1902, les parfumeries et savonneries de France exportaient en Angleterre pour le chiffre de 3, 8 millions, en 1912 il attaquait 5, 5 millions en recul de 100.000 francs sur le chiffre de 1911. D'ailleurs l'Angleterre admet aussi la rubrique d'huiles végétales fixes, huiles volatiles, parfums synthétiques, et le chiffre de ces matières, exportées de France en Angleterre, est passé, depuis 1902, de 8 millions 8 à 20 millions 8 (en recul sur le chiffre de 1911, 32 millions de francs).

Importation :

1.428 quintaux métriques de parfums synthétiques.
6.807 » » d'essences naturelles autres que essences de rose, d'ylang, de géranium.
29.406 » » en savons et parfumerie en général, dans lesquels sont compris 2.469 quintaux métriques de parfumeries alcooliques composées en grande partie de spécialités.

Exportation en 1912.

625 quintaux métriques de produits synthétiques.
13.939 » » pour les essences (non compris essences de roses, ylang et géranium).
34.930 » » de savons et parfumerie en général.

(1) Les statistiques sont extraites :

1° pour l'année 1900, du Rapport de M. Piver sur l'exposition de 1900 en ce qui concerne la parfumerie.

2° pour l'année 1910, du *Bulletin Scientifique et Industriel* de la maison Roure Bertrand et fils, de Grasse, avril 1911, pages 33 à 36.

3° pour l'année 1912, des *Annales du Commerce Extérieur*, année 1913, 4° et 5° fascicules.

(2) L'Angleterre importe en France des parfums artificiels, des articles de parfumerie et des savons (valeurs en millions de francs) :

	1902	1908	1910	1912
	—	—	—	—
Huiles volatiles et parfums synthétiques.	0.9	1.0		1.3
Huiles végétales..........................	1.2	4.7		4.6
Parfumeries et savons.....	0.8	3 4	4.7	7.6

En quintaux métriques : en 1910, 24.578 ; c'est surtout de l'essence de menthe Mitcham qui est importée en France.

En 1900, l'Allemagne accusait une importation de 7.648.000 marks, les parfums alcooliques étaient en baisse, de même que les parfums non spécifiés c'est-à-dire les parfums artificiels (455.000 m^{ks} au lieu de 533.000 m^{ks} en 1891 (1). Depuis 1902, les exportations en Allemagne de parfumerie française sont allées faiblement croissantes : 1, 3 en 1902, 1, 5 en 1908 et 2 en 1912 (valeur en millions de francs). En 1910 la quantité en quintaux métriques de produits exportés de France étaient en légère hausse : 1910, 13.129 ; 1912, 11.917.

Pour les autres pays, il convient de grouper en un seul tableau les chiffres en quantité et en valeur des matières premières exportées de France :

Les chiffres de la parfumerie sont mélangés avec ceux de la savonnerie :

		1900	1908	1909	1910
Etats-Unis...	q.m.	»	13.963	»	18.146
	fr.	1.859.184 (2)	1.851.000	»	2.698.000
Russie (3)....	q.m.	»	5.919	»	5.694
	fr.	»	807.000	»	845.000
Italie........	q.m.	»	27.951	37.461	34.160
	fr.	»	1.508.000	2.091.000	1.878.000
Belgique (4).	q.m.	»	23.063	»	24.460
	fr.	»	3.821	»	4.899
Suisse (1902).	q.m.	»	563	963	405
	fr.	700.000	1.856.000	2.223.000	1.155.000
Espagne (5)..	q.m.	»	4.509	8.284	2.717
	fr.	»	471.000	823.000	616.000

(1) Les exportations allemandes de matières de parfumerie, en 1900, étaient de 19.694.000 francs et les parfums synthétiques étaient passés, depuis 1891, de 960.000 francs à 2.066.000 francs.

En 1910, les exportations de l'Allemagne en France sont de 2.251.000 francs et 1.014 quintaux métriques.

(2) Ce chiffre est celui en dollars des importations de parfumerie de toute provenance en 1900. Celui des exportations était de 191.169.000 dollars (et spécialement d'essence de menthe de Californie 63.000 dollars).

(3) La Russie est un pays producteur d'essences de parfumerie : (anis-fenouil), mais les chiffres font défaut.

(4) La Belgique importe en France des huiles pures et essences végétales :
1910 q.m. 14.802 val. 1.088.000 francs.
1908 35.585 2.206.000 »

(5) L'Espagne classe la parfumerie sous la rubrique huiles pures ; elle en importe en France : 1910 q.m. 457, val. 1.602.000 francs ;
1908 584, 1.861.200 »

		1900	1908	1909	1910
Autriche (1).	q.m.	»	31.154.000	»	69.359
	fr.	»	2.073.000	»	4.680.000
Turquie (2)..	q.m.	»	6.337	»	18.943
	fr.	»	502.000	»	1.208.000
Brésil.....	q.m.	»	4.407	»	8.686
	fr.	»	536.000	»	1.067.000
République Argentine...	q.m.	»	10.219	»	11.643
	fr.	»	1.547.000	»	1.884.000

Nous citerons également le Portugal qui, en 1910, eut un chiffre d'affaires de 58.000 francs avec la parfumerie française, les Pays-Bas, 200.000 francs en 1911, et le Japon (3) qui, en 1911, importait pour 1.800.000 francs de parfumerie française.

De la Concurrence Étrangère

L'industrie française a de nombreux concurrents à l'étranger; les parfumeries allemandes, anglaises rivalisent avec la parfumerie nationale comme quantité et même la dépassent à ce point de vue. Mais Paris et Grasse sont restés les centres incontestés de la parfumerie fine. Certains pays, comme la Bulgarie, concurrencent, par l'essence de rose, les produits fa briqués à Grasse; mais l'Italie, l'Espagne et les colonies françaises fabriquent des essences, que la France achète pour les revendre ensuite. Il n'y a donc pas dans ce cas concurrence à proprement parler.

La situation de la rose de Bulgarie depuis 1902 a été très changeante. Ainsi, de 1902 à 1903, la quantité produite est passée de 2.519 kilos à 6.000 kilos. Les prix sont aussi inconstants : en 1903, le kilo d'essence valait 650 francs; en 1908, le prix presque double: 1.150 francs.

La rose s'achète à l'oka (1 k. 282), entre 20 et 30 centimes,

(1) Il est à noter qu'en deux ans l'exportation en Autriche a doublé, tant en quantité qu'en valeur. De même en Turquie où elle a plus que doublé, et au Brésil

(2) La Turquie importe en France des baumes

1908	q.m. 330	val. 210.000	francs.
1910	111	71.000	»

(3) Le Japon, dans l'île de Formose, est le pays producteur d'essence de camphre (1909, 60.000 kilos d'essence produite).

prix inférieurs à ceux de la rose française. La production d'essence est mesurée au muscal (4 gr. 8 d'essense) ; aussi, en 1909, la production atteignait 844.000 muscals, et depuis la baisse de production et la hausse des prix, sont simultanés : 1910, 620.000 muscals ;

1911, 540.000 (1) muscals ;
1912, 463.600 (2) muscals.
En 1909, 3 francs le muscal ;
En 1910, 5 à 6 fr. 50 le muscal ;
En 1911, hausse ;
En 1912, 15 francs le muscal.

Depuis 1910, l'essence de rose de Bulgarie est en hausse constante, et les guerres balkaniques récentes ont fait hausser le prix du kilo de 1.895 francs à 2.290 francs en 1911, à 3.000 et 4.000 fr. en 1912-1913. Cette crise, d'ailleurs, n'est que provisoire; et après cette tourmente, les pétales quelque peu rougies du sang des vainqueurs et des vaincus, réapparaîtront nombreuses et l'industrie nationale de la Bulgarie reprendra son ancien essor.

Depuis de longues années, l'Italie n'est plus concurrencée par la France pour les essences de fruits. Tous les industriels français ont dû renoncer à fabriquer ces essences avec des produits d'origine française ; ils préfèrent acheter les essences italiennes à meilleur compte pour la revente. Grasse est un gros client de la Sicile ; en ce qui concerne la bergamotte, la France est le plus gros client des états européens : en 1912, elle achetait 40.980 kil. d'essence (3). Elle importe à peu près autant d'essence de citron (1912, 40.024 kilos) et n'est qu'au cinquième rang ; pour l'essence de Portugal (4), la France est au deuxième rang après les États-Unis, avec 11.588 kilos en 1912. L'Italie envoie en France du néroli (5) de qualité inférieure à des prix variant entre 300 et

(1) Ces chiffres nous sont fournis par le Bulletin mensuel de la Maison Roure Bertrand et fils, de Grasse.

(2) Soit en kilos : 1911, 2 59? ; 1912, 2.318.

(3) Chiffres des années précédentes : 1909, 32.000 kilos : 1911, 27.217.

(4) Cette essence est le produit résultant de la distillation de l'oranger doux ou de fleurs mélangées, parfois de fleurs et de feuilles.

(5) D'après les parfumeurs y compris l'Espagne, 200 à 300 kilos.

350 francs ; des essences de menthe provenant du Nord de l'Italie. La Toscane cultive des iris, qu'elle vend sous forme de racines sèches à la parfumerie française. La production est relativement forte : 300.000 à 600.000 kilos (1908) et les prix ont haussé considérablement ; en 1904, 40 à 45 francs les 100 kilos, franco Grasse ; en 1913, les prix sont de 100 à 110 francs. Les républiques Sud-Américaines et, notamment, le Paraguay, vendent à Grasse des essences de petit grain.

Les colonies françaises sont des centres importants de production d'essences de parfumerie. L'île de la Réunion produit une grande quantité d'essence de géranium, en 1913 26.669 kilos ; le cours de cette essence est très variable, de 25 à 35 francs en 1904, puis à la suite d'un cyclone en 1912 elle monte à 150 francs et en 1913 il y a une baisse et est cotée 60 francs le kilo. Les essences de vétivert (1) et d'ylang-ylang (2) proviennent aussi de cette île : en 1913, 1.006 kilos d'essence de vétivert étaient exportés ; en 1911, 1.225 kilos de celle d'ylang-ylang représentant 215.598 francs. Une grande quantité de vanille est produite également de la Réunion ; ainsi, en 1911, 48.367 kilos valant 1.547.118 francs furent expédiés à destination de la France, Les îles de Madagascar et Bourbon sont aussi des pays producteurs de vanille (95.00 et 70.000 kilos). C'est dans la province de Quang-Yen, dans le Tonkin, que les essences de santal sont fabriquées et exportées dans les usines de Provence. A la Guyane, on exporta d'abord le bois de rose, qui revenait à Grasse à 120 francs la tonne et le transport en sus, puis on fabriqua l'essence sur place ; en 1913, son cours est assez ferme (40 francs) (2). Toutes les colonies, même les plus déshéritées comme la Guyane, contribuent ainsi, par leurs parfums exotiques, à maintenir la parfumerie de la mère patrie au premier rang en ce qui

(1) Chiffres fournis par le *Bulletin Scientifique*, Roure-Bertrand et fils de Grasse : en 1907, essence de vétivert, 1.201 kilos ; en 1909, 700 kilos. Essence d'ylang-ylang, 1909, 1.819 kilos représentant 629.850 francs.

(2) L'Algérie est un pays producteur d'essence de géranium ; en 1912, la production était évaluée à 25.000 kilos et le kilo d'essence était coté dans les 70 francs.

concerne la qualité. Ainsi sa finesse n'est due qu'à des produits exclusivement nationaux.

Des Expositions.

Cette industrie n'a négligé aucune occasion qui lui a été offerte de manifester à l'étranger toute sa vitalité. A toutes les expositions, les parfumeurs nombreux ont toujours contribué à rehausser l'éclat de ces fêtes. A l'Exposition Universelle à Paris, en 1900, les maisons françaises représentaient dignement cette industrie en face de leurs concurrentes anglaises, russes et allemandes. Trois ans plus tard, aux États-Unis, les parfumeurs français exposaient à Saint-Louis. De mai à octobre 1908, à Londres, l'Exposition franco-britannique ouvrait ses portes : 22 exposants français (10 parfumeurs et 12 fabricants de matières premières de la Provence et du Comté de Nice) rivalisaient avec les parfumeurs anglais (13 exposants). Vingt-huit maisons françaises de parfumerie (1) se sont signalées à l'Exposition de Bruxelles (1910) par le grand luxe et la recherche dans l'étalage de leurs produits (2). En 1911, l'industrie de la parfumerie française exposait, à Turin, à l'Exposition Universelle de l'Industrie et du Travail. Au printemps de l'an dernier, à Gand, vingt-deux maisons françaises étaient représentées. En ce qui concerne spécialement les industriels de Provence, en 1905, à l'Exposition agricole et horticole de Grasse, ils avaient réuni les différents produits régionaux. D'ailleurs, du 28 mars au 12 avril 1914, ils ont renouvelé leur première tentative de 1905 (3). On peut citer également que les parfumeurs ont, à deux reprises (septembre 1908 et 17 24 octobre 1909), soulevé dans les Congrès internationaux pour la répression des fraudes, tenus à Genève et à Paris par l'Association Internationale de la Croix Blanche, la ques-

(1) 28 maisons françaises (huit fabricants de matières premières, vingt parfumeurs et savonniers), 12 maisons anglaises, 6 allemandes, 7 belges, 4 italiennes, 3 monégasques,

(2) Cf. Bulletin Roure, Bertrand et fils, Grasse : photographies sur cette Exposition, octobre 1910.

(3) A l'Exposition Coloniale future de Marseille (1916), la parfumerie coloniale sera particulièrement représentée et formera l'objet d'une section spéciale.

tion des essences de parfumerie employées en pharmacie, et ont essayé d'établir la définition internationale des huiles essentielles.

De l'Évolution des Usines de Parfumerie de Provence et des Alpes-Maritimes.

L'étude de l'évolution des établissements de parfumerie en Provence et dans le Comté de Nice, nous est facilitée par les Documents officiels des Ministères du Commerce et du Travail (1). Depuis 1896, il y a eu dans les usines de Provence une augmentation du personnel ; ains, isi l'on prend les trois dates suivantes, 1896-1901-1906, on voit que dans le département des Alpes-Maritimes :

En 1896, l'industrie de la parfumerie occupait 830 personnes ; en 1901, 879 personnes ; en 1906, 1089 personnes.

Pour le Var, les chiffres sont : 1901, 50 personnes ; 1906, 202 personnes (y compris le personnel des savonneries).

Pour les Bouches-du-Rhône : en 1896, 106 personnes ; en 1901, 192 personnes ; en 1906, 204 personnes.

En 1901 ce personnel se répartissait selon le tableau suivant :

Population	active	totale		personnel chefs		personnel employés		ouvriers sans emploi	
		H	F	H	F	H	F	H	F
Alpes-Maritimes...	879	525	354	86	5	438	345	1	4
Var...............	50	42	8	2	2	32	6	»	»
Bouches-du-Rhône.	192	114	78	18	1	96	77	»	»

Le nombre du personnel s'est particulièrement accru dans les Bouches-du-Rhône, où il a presque doublé en dix ans (106-204) et dans les Alpes-Maritimes, où il est à signaler une augmentation de 346 personnes (2).

(1) Ministère du Commerce, de l'Industrie, des Postes et Télégraphes, Direction du Travail. Résultats statistiques de la population, du 21 mars 1901.
Ministère du Travail. Résultats statistiques, 1906.

(2) Les chiffres de la parfumerie et de la savonnerie sont souvent confondus, mais on indique les chiffres à part de l'industrie dominante ; il suffit de défalquer pour avoir les chiffres à donner. La savonnerie domine à Marseille, c'est le contraire dans les autres départements.

En ce qui concerne le nombre des usines de parfumerie dans les Alpes-Maritimes, depuis 1896, il y a une légère concentration, ainsi que le prouve ce tableau :

	total	1 à 20 ouvriers	21 à 100 ouvriers	plus de 100 ouvriers
1896...	85	77	7	1
1901...	80	65	13	2
1906...	71	61	8	2

Quatorze établissements ont disparu, ou ont fusionné, mais ce sont les petites usines qui ont subi la plus forte perte (7 à 61), les gros établissements et les établissements moyens font un petit gain. De 1901 à 1906 la moyenne industrie est en recul : Cinq établissements en moins à signaler. Dans les Bouches-du-Rhône (1), seule la statistique de 1901 nous renseigne sur la parfumerie.

	0 employé	1 à 4	5 à 10	10 à 20	20 à 21
13 établissements	1	3	6	2	1

De même pour le Var, la statistique de 1901 nous indique :

	0 employé	1 à 4	21 à 100	plus de 100
4 établissements	»	2	1	1

Dans ce département, il faut citer une parfumerie antérieure à 1900, et une usine toute récente créée en 1911.

La parfumerie, groupée parmi les industries chimiques, occupe dans les départements du Var et des Bouches-du-Rhône un rang assez faible : 5 parfumeries seulement parmi les 54 usines chimiques varoises, et sur 98 usines chimiques à Marseille, 13 seulement s'occupent de parfums. Dans les Alpes-Maritimes plus de la moitié des usines chimiques, 71 sur 135, distillent la fleur. Pourtant le nombre du personnel employé ne peut servir de base pour apprécier le chiffre d'affaires d'une usine, et l'on ne peut dire que plus la parfumerie a de personnel, plus ses affaires vont grandissantes, car les machines sont très employées et demandent un personnel restreint (2).

(1) Les chiffres de 1906 et 1896 donnent à la fois les usines de parfumerie et de savonnerie : 1896, 92 ; 1906, 97 sur 98 usines chimiques, mais il y a plus de 80 savonneries.

(2) D'ailleurs les indications fournies dans la partie sociale montreront combien est complexe l'organisation du travail dans une usine.

Certaines maisons de parfumerie sont propriétaires de plantations, spécialement dans les colonies; elles font travailler leurs champs, distillent leurs fleurs et les vendent directement au public. Mais les usines qui pratiquent cette forme de concentration, dite intégration, sont peu nombreuses.

D'ailleurs cette côte de Provence, où l'azur de la mer se confond avec celui du ciel, mieux que tout autre coin de notre terre de France, fait surgir de son sein ses fleurs aux tons multiples et changeants, ses parfums délicats et grisants, et telle une Circée enchanteresse, elle appelle, et retient sous son charme, ses visiteurs.

QUATRIÈME PARTIE

LA CONDITION SOCIALE DES PRODUCTEURS

L'industrie de la fleur en Provence comprend des opérations aussi nombreuses que différentes ; la condition du personnel qu'elle nécessite varie donc profondément avec ces opérations elles-mêmes. Pour faire cette étude nous nous placerons successivement au point de vue de la culture, du commerce et de l'industrie.

CHAPITRE PREMIER

CONDITION SOCIALE DES PRODUCTEURS DANS LA CULTURE (1).

Il convient d'examiner successivement la situation des petits propriétaires, des employés des exploitations horticoles, et des jardiniers des hôtels et des villas.

Le morcellement de la propriété est très développé ; sauf quelques rares exceptions, on ne rencontre guère dans cette vaste région qui s'adonne à la culture florale que de petits propriétaires. Ce sont, pour la plupart, des Italiens qui ont acheté ces lopins de terre à de vieilles familles ; celles-ci ont vendu leurs domaines par lots, le morcellement par héritage ne se produisant que rarement. Parmi ces petits cultivateurs, beaucoup font en

(1) Le chapitre 1er et l'introduction qui précède ont été rédigés par M. Charles Blondel.

même temps du commerce, parfois même de l'industrie ; mais la classe dominante est celle du petit propriétaire, ouvrier agricole. Quand il y a ainsi cumul d'occupations, la culture se fait à temps perdu, en général le dimanche, parfois avec l'aide d'un journalier ; le métayage n'est pas inconnu (1).

Ces petits cultivateurs n'éprouvent pas le besoin de se grouper et ne se sont pas encore formés en syndicats. Quelques achats ou quelques ventes en commun sont parfois réalisés, l'assurance et le crédit agricole sont complètement négligés.

En 1899, M. Raineri, directeur de la Banque populaire de Menton, essaya de fonder des caisses agricoles ; la tentative échoua. Les sociétés coopératives ont mieux abouti. Quelques-unes ont même pleinement réussi et sont arrivées à des résultats appréciables. C'est d'abord la coopérative des propriétaires d'orangers des Alpes-Maritimes, ayant son siège à Vallauris (2). En mars 1908, la commune de la Colle créa une Société coopérative de Roses. La même année, enfin, les agriculteurs de Grasse ont formé une Société coopérative des producteurs de fleurs pour la parfumerie de l'arrondissement de Grasse.

Telle est actuellement la situation de ces nombreux petits producteurs ; sans être excellente, elle est, somme toute, satisfaisante dans l'ensemble.

Le sort des employés des exploitations horticoles et agricoles est loin, lui aussi, d'être misérable ; ils n'ont rien à craindre du machinisme ; les perfectionnements mécaniques paraissent en effet difficilement applicables à la culture florale, à raison de l'exiguïté des terrains cultivés et des accidents naturels ou artificiels du sol (une grande partie de la culture se fait en terrasses). Comme partout en France, il faut constater l'exode du paysan vers la ville ; le nombre des ouvriers ruraux n'a pas augmenté. La récolte normale des fleurs est de 1.600.000 kilos ; à raison de 15 kilos par jour et par personne, il faut pour l'effectuer à peu près 4.300 personnes. Un des centres les plus

(1) Il a complètement disparu dans la culture de la fleur d'oranger.
(2) Pour plus amples détails sur cette coopérative, voir p. 104.

importants est Vallauris : on y compte aux environs de 2,000 ouvriers paysans; maisil faut noler que, dans ce chiffre, n'entrent pas les Italiens nomades, et ils sont nombreux, qui vont de pays en pays offrir leurs services aux cultivateurs au moment de la cueillette. Les salaires ne sont pas bien élevés, les dépenses alimentaires étant pour ainsi dire insignifiantes. On constate qu'après un notable relèvement, les salaires, tant pour les hommes que pour les femmes, demeurent depuis quelques années à peu près stationnaires ; voici d'ailleurs leur taux :

	Hommes	Femmes
1899 :	2 fr.	1 fr.
1909 :	3,50 à 4 fr.	1,75
1913 :	3,25	1,75

Pour la cueillette proprement dite on emploie un personnel, en majorité féminin, qui est payé selon les pays, mais généralement comme il suit :

0,05 par kilogramme de roses ramassé ;

0,25 par kilogramme de jasmins ramassé.

Pour la violette, la main-d'œuvre est fournie par des femmes et des jeunes filles d'origine italienne. (La cueillette des violettes amènerait annuellement dans la seule commune d'Hyères 2000 Italiennes au moins). Les femmes sont payées de 1 fr. 50 à 2 francs par 100 bottes. Le nombre de bottes cueillies en un jour varie beaucoup selon l'habileté de la femme, l'abondance des fleurs et dès lors suivant les saisons. Tandis que telle ou telle arrive à cueillir 300 bottes et gagne jusqu'à 5 ou 6 francs par jour, telle autre n'en cueille guère que 150 ; le plus grand nombre cependant arrive à une moyenne de 200 bottes par jour.

Dans les débuts de la cueillette, lorsque les fleurs sont trop rares, la femme est quelquefois payée à la journée.

La journée est partout de 10 heures. Dans la culture proprement dite, on ne rencontre guère que des ouvriers; quelques femmes sont employées, notamment pour la culture des œillets ; elles sont chargées de biner le sol et d'attacher les plantes. La loi de 1899 sur les accidents du travail ne trouve pas ici son application ; elle ne s'applique « qu'autant qu'il s'agit d'accidents occa-

sionnés par l'emploi de machines agricoles mues par des moteurs inanimés ». Les accidents ne se produisent pour ainsi dire jamais ou en tout cas sont absolument insignifiants. Enfin, il faut noter que les ouvriers agricoles sont absolument réfractaires à l'idée d'association professionnelle ; il y a quelques années le projet d'un syndicat agricole, nettement révolutionnaire d'ailleurs, a totalement échoué. Cette antipathie prononcée pour le syndicat s'explique assez facilement chez l'ouvrier agricole : il est en général content de son sort et ne voit pas en quoi la vie saine et régulière qu'il mène aurait besoin d'améliorations ; en outre il ne tient pas à se rapprocher des camarades étrangers avec lesquels il n'a pas l'occasion d'entrer en relations directe, comme il serait forcé de le faire, dans un atelier par exemple.

En troisième lieu viennent les jardiniers des Hôtels et des Villas ; ils forment une catégorie importante de la population ouvrière de la Côte d'Azur, où l'art des jardins est particulièrement développé et goûté. Leur situation est bonne, leur travail sain et agréable. Ils sont au nombre de 3500 à 4000 ; la plus grande majorité sont des étrangers : Italiens, Allemands, Suisses, Hollandais. Ce personnel est presque exclusivement masculin ; quelques femmes sont employées pour l'étiquetage, les travaux délicats que nécessitent la rose et l'œillet. Le recrutement est assez difficile. Il n'y a pas de crise de l'apprentissage, pour la bonne raison qu'il est inexistant ; les élèves qui sortent des écoles d'Horticulture sont presque toujours mal cotés : on leur reproche, ce qui est grave pour des horticulteurs, d'ignorer toute pratique et de posséder trop de connaissances théoriques. En Allemagne, au contraire, les ouvriers horticoles et agricoles sont beaucoup mieux préparés ; ils font trois ans d'apprentissage et un an d'école avant d'entrer dans les exploitations horticoles.

La division du travail est très peu prononcée ; on occupe parfois des terrassiers ou des tâcherons qui font les gros travaux ; il n'y a presque pas d'ouvriers spécialistes (1). Les salaires oscil-

(1) Un ouvrier jardinier exerce souvent plusieurs fonctions : concierge, cocher, voir même valet de chambre.

lent entre 3 et 5 francs, selon les services et les aptitudes de travail ; depuis cinq ans, on a constaté une hausse de 1 franc par jour. Le contrat collectif est complètement inconnu. La durée du travail varie entre 8 et 10 heures. Les différends, peu nombreux d'ailleurs, sont régis par le Conseil des Prud'hommes de Cannes depuis déjà plusieurs années ; dans le Conseil actuel de cette ville, on compte un ouvrier jardinier. Les accidents sont rares et peu graves (on ne connaît qu'un accident mortel), quelques chutes ou quelques foulures; les patrons sont d'ailleurs assurés. Les ouvriers jouissent du repos hebdomadaire; il y a néanmoins toujours un ouvrier de garde le dimanche. La loi sur les retraites est ignorée par nombre de patrons. La C. G. T. en interdit d'ailleurs l'application, les ouvriers n'y sont pas davantage favorables et préfèrent « se faire la retraite ». Certains patrons constituent eux-mêmes une retraite à leurs ouvriers et améliorent leur situation matérielle et morale d'une manière très appréciable (bibliothèques, conférences, logements ouvriers).

Il existe quelques associations professionnelles ; la plus importante est constituée par le syndicat des ouvriers jardiniers du canton de Cannes, dont le siège est à Cannes, rue de Châteaudun ; c'est un syndicat international, en ce sens qu'il comprend les ouvriers étrangers ; il a été fondé le 13 octobre 1893 et compte à l'heure actuelle 80 à 90 membres. Il est affilié à la Confédération générale du Travail ; son bureau se compose d'un secrétaire et d'un trésorier ; il n'y a pas de président permanent; ce personnage est élu à chaque séance : on ne veut pas en effet donner à un membre du syndicat une autorité qui ressemblerait de près ou de loin à celle que connaissent les sociétés capitalistes. Le président de séance est chargé uniquement de diriger les débats, de les empêcher de dévier sur le terrain politique et de calmer, dans la mesure du possible, la fougue parfois véhémente des orateurs.

La cotisation est de 0 fr. 50 par mois; on peut en être exonéré en cas de chômage ou de maladie. Les syndiqués sont juges ; ils peuvent également procéder à la radiation d'un « mauvais camarade ». Une scission s'était produite dans ce syndicat et avait

donné lieu à une mutuelle dénommée « La Fraternelle des ouvriers jardiniers » ; elle n'a pu subsister.

Il existe actuellement une mutuelle des jardiniers : tout membre du syndicat peut y être attaché ; elle compte un très petit nombre de membres, elle aurait en caisse 2000 francs (1) ; c'est une caisse de prévoyance contre le chômage et la maladie.

Somme toute, les ouvriers jardiniers sont satisfaits de leur sort ; si leur niveau intellectuel n'est pas très élevé, au point de vue matériel leurs revendications se bornent à peu de chose ; ils paraîssent s'en désintéresser de plus en plus : ce sont les principales causes qui les empêchent de se réunir en syndicats vraiment actifs. A Cannes il n'y a jamais eu de grève de jardiniers. En 1903, à Nice, un mouvement de grève se dessina, mais après le vote des intéressés on décida de renoncer à continuer la manifestation commencée (2).

CHAPITRE II

CONDITION SOCIALE DES TRAVAILLEURS DANS LE COMMERCE (3)

Le commerce des fleurs fait vivre sur la côte d'azur une nombreuse population. Nous ne pouvons songer à étudier ici la condition sociale de toutes ces personnes. Nous ne dirons rien des employés de chemin de fer, ni des hommes de peine, car leur profession est plus générale et ne touchent à notre enquête que par un certain côté. Nous ne dirons rien non plus des courtiers en fleurs, car leur condition sociale est difficile à déterminer. La plupart semblent avoir une condition moyenne, certains

(1) Nous donnons ce chiffre sous toutes réserves.

(2) Voici, à titre documentaire les résultats de ce scrutin secret : le premier jour, 600 votants pour la grève ; le deuxième jour, 100 pour la grève ; le troisième jour, 20 pour la grève.

(3) Le chapitre II a spécialement été rédigé par M. Émile Toussaint.

touchent de très gros profits. Nous ne parlerons pas enfin des vendeurs ou des vendeuses dans les magasins de détail : c'est le patron ou sa famille qui servent les clients, et la condition sociale de ces vendeurs ou vendeuses dépend de l'importance et de la prospérité de la maison

Le terrain ainsi déblayé, nous avons fait porter notre enquête sur l'ensemble des salariés des maisons d'expédition et de vente sur place et sur les vanniers.

§ 1er. — Les salariés des maisons d'expédition et de vente sur place

Le chef de maison emploie un personnel masculin et un personnel féminin.

Les hommes sont occupés pour les travaux en ville et les travaux artistiques, décoration de salles, de salons. Ils transportent les fleurs.

Les femmes font les bouquets et les corbeilles. Tout le personnel travaille à l'emballage, et dans les maisons qui font à la fois la culture et l'expédition, les ouvriers de la culture viennent donner un coup de main à l'heure de la presse.

Les salaires sont assez généralement payés à la journée, les salaires supérieurs le sont plutôt au mois :

Hommes: 3 fr. 50, 4 francs, 5 francs, 6 francs (1).

Artistes : 200 francs par mois.

Femmes : 1 fr. 50, 2 francs, 3 francs, 4 francs (2).

D'une façon générale, le salaire des hommes et des femmes est notablement plus élevé si l'employé connaît une ou plusieurs langues étrangères. Ce salaire est d'au moins 300 francs par mois.

Le travail commence à 4 heures du matin pour les hommes qui vont chercher les fleurs sur le marché, à 8 heures pour le reste du personnel qui prépare les colis du train des fleurs de 14 heures. Le travail reprend vers 15 heures pour le train de 18 heures.

(1) Selon l'habileté et le goût artistique. Surtout 4 francs.
(2) Selon l'habileté à faire les bouquets. Surtout 2 francs.

Le travail de nuit est souvent nécessaire, surtout pour les artistes décorateurs. Il est impossible pour eux de fixer la durée de la journée.

A raison du caractère périssable des fleurs et des nécessités de l'expédition, la loi sur le repos hebdomadaire est inappliquée. Certaines maisons ont établi un roulement pour donner une journée de repos en semaine à leurs employés.

Les accidents de travail sont rares ; à peine quelques piqûres d'épines de roses. Les patrons sont d'ailleurs assurés.

La loi sur les retraites ouvrières est entièrement inappliquée.

Il n'y a pas de syndicats ouvriers.

L'apprentissage n'existe pas à proprement parler, on commence par des travaux faciles et on est payé dès le début.

§ 2. — Les ouvriers vanniers

Les vanniers font les paniers qui servent à l'expédition des fleurs.

C'est le salaire aux pièces qui est usité, l'ouvrier reçoit en moyenne 10 francs pour le cent de paniers.

Les salaires auraient considérablement baissé ; ils auraient été, il y a dix à quinze ans, de 30 francs le cent. Un ouvrier ordinaire ne gagne plus aujourd'hui que 2 francs par jour.

La cause de cet avilissement des salaires est une cause que nous avons déjà rencontrée et que nous rencontrerons encore, nous voulons dire : la concurrence de la main-d'œuvre italienne. La profession est envahie par les familles italiennes qui se contentent d'une faible rémunération, pourvu que le travail soit facile.

Il existe un syndicat ouvrier à Hyères comprenant une cinquantaine de membres (1).

(1) Syndicat des ouvriers vanniers de la commune d'Hyères.

CHAPITRE III

CONDITION SOCIALE DES PRODUCTEURS DANS LA PARFUMERIE (1)

Le lecteur a déjà pu se rendre compte que la parfumerie était une industrie saisonnière. Le personnel qu'elle occupe est par suite flottant. L'usine ne ferme assurément pas ses portes durant la morte-saison, mais elle n'occupe alors qu'un nombre très restreint d'ouvriers. C'est le personnel fixe, le personnel employé toute l'année. Mais au moment du grand arrivage des fleurs, la production bat son plein. Des ouvriers et des ouvrières viennent offrir leurs bras et s'en vont lorsqu'il n'y a plus de travail. Ils constituent le personnel d'occasion, et les parfumeurs les appellent « les camps volants », dans leur langue pittoresque et imagée.

Ces deux catégories de travailleurs méritent une étude distincte à raison de la différence que présentent leurs salaires et leurs conditions de travail.

§ Ier. — Le Personnel fixe

L'usine occupe toute l'année un personnel masculin et féminin. L'élément masculin toujours, très restreint, ne varie guère qu'avec l'importance de l'usine. Le nombre des femmes au contraire varie encore selon l'organisation technique et commerciale de la maison. Très considérable dans les usines qui font les huiles essentielles et les extraits, ce nombre est plus restreint dans les fabriques traitant les fleurs par distillation ; une maison moyenne de cette catégorie n'occupe que de 5 à 10 femmes durant la morte-saison. L'usine qui fait leproduit fini et qui expédie dans des flacons, a un personnel féminin plus important que les fabriques de parfums-matières premières.

(1) Le chapitre III a été spécialement rédigé par M. Emile Toussaint.

Les hommes sont en général payés au mois selon le tarif moyen suivant :

Chauffeur-mécanicien : 120, 200 francs (1).

Chef de service des alambics : 100, 130 francs.

Ouvrier de la presse hydraulique : 100, 150 francs.

Ouvriers ordinaires : 3 francs, 3 fr. 25 à la journée.

Employés à l'expédition et à l'emballage : 100, 130, 350 francs.

Personnel des laboratoires :

Manipulateurs : 1.200 francs par an.

Manipulateurs ayant des connaissances en chimie : 4.000, 5.000 francs par an.

Apprentis chimistes : 40 à 60 francs par mois.

Les femmes sont plutôt payées à la journée :

Contremaîtresse : 2, 2 fr. 50.

Chef des pommades : 3 francs.

Ouvrières ordinaires : 1.50, 1 fr. 75.

Il est d'usage dans certaines maisons de donner à chaque ouvrier et ouvrière une gratification annuelle très variable, mais dont le taux moyen peut se fixer aux environs de 30 à 50 francs (2).

Nous devons, avant de terminer sur le salaire des ouvriers et ouvrières fixes, dire un mot de la hausse des salaires. Le salaire des hommes n'a pas sensiblement haussé durant ces dernières années. On remarque par contre une hausse très appréciable dans les salaires féminins. Il y a vingt ans les femmes ne gagnaient guère que leur vingt sous par jour. Le salaire augmenta d'abord à Cannes, où il passa de 1 fr. à 1 fr. 50 et 1 fr. 75. Il se fixa à Grasse à 1 fr. 50. Les ouvrières se mirent en grève et obtinrent 1 fr. 75 (3).

(1) Selon l'âge et les connaissances en électricité.

(2) D'autre part le salaire augmente avec l'âge de l'ouvrier et son ancienneté dans l'Usine. Dans certaines maisons, qui mélangent les essences pour faire le parfum plus ou moins fini, il existe des « préparateurs » Ce sont de vieux ouvriers qui recherchent les combinaisons les plus agréables à l'odorat. C'est un travail fort peu pénible et très bien rétribué.

(3) C'est la seule grève signalée dans la parfumerie.

La durée de la journée de travail est uniformément de 10 heures. Le travail commencé à 8 heures est suspendu de midi à 1 h. 1/2 et prend fin à 7 heures.

Les accidents de travail sont très rares et les patrons sont par ailleurs assurés.

La loi sur les retraites ouvrières est complètement inappliquée.

L'apprentissage est inexistant. Il nous faut faire une exception pour les manipulateurs et les chimistes pour lesquels fonctionne un apprentissage sérieux.

Les ouvriers ne sont pas organisés. Ils n'ont aucun syndicat. Les syndicats patronaux n'ont, semble-t-il, aucune préoccupation sociale, si ce n'est dans la défense de leurs intérêts communs avec les ouvriers.

§ II. — Le personnel d'occasion.

Au moment de la presse, d'avril en décembre, l'usine embauche des ouvriers et des ouvrières supplémentaires.

Les hommes déchargent les wagons et les charrettes qui apportent les fleurs. Ils font les travaux lourds et pénibles. Ils sont peu nombreux et payés à la journée.

Les salaires sont de 3 fr. 25 environ. Ils étaient de 3 francs en 1900.

La journée commence à 6 h. 30 et fini à 6 heures. Il est accordé un repos de 8 heures à 8 h. 30 et de midi à 1 h. 30 pour les repas (1).

Les heures supplémentaires sont payées 32 centimes environ.

La plupart de ces ouvriers sont Italiens et, bien entendu, il n'existe l'ombre d'aucune organisation ouvrière.

Les femmes sont payées toutes à la tâche.

Les unes viennent grossir le nombre des ouvrières fixes, surtout dans le service des châssis de pommades.

Les autres, beaucoup plus nombreuses, sont employées au

(1) Les journées de gros travail, afin qu'il n'y ait point d'arrêt dans le traitement des fleurs, il y a deux équipes qui prennent leur repos à des heures différentes : 8 heures et 8 h. 30, 11 heures et midi.

triage des fleurs qui est la première opération nécessaire pour le traitement par la pommade. Le nombre de ces femmes varie selon la fleur traitée. Dans le procédé à l'éther de pétrole et quelle que soit la fleur traitée, le triage est inutile.

Le triage consiste à séparer les parties de la fleur qui doivent être traitées, de celles qui ne doivent pas l'être. Pour la rose, on met à part les pétales et les étamines. Pour la panne d'oranger : les pétales seuls. Pour la cassie : on sépare la fleur de la tigelle verte.

Le travail est payé soit au volume, soit au poids de fleurs triées (1).

Voici un tableau contenant quelques prix à titre d'indication :

Rose Brünner, 0 fr. 05 le kilo ;

Rose de Mai, 0 fr. 15 les 2 kilos ;

Fleur d'oranger, 0 fr. 15 le caisson ;

La cassie, 0 fr. 15 le caisson.

Le travail offert par l'usine est très variable. Il dépend de l'arrivage des fleurs qui peut se modifier brusquement du jour au lendemain (2).

Aussi, les femmes ne sont jamais sûres de trouver du travail tous les jours. Les ouvrières commencent la besogne quand il leur plaît et partent de même. Pour celles qui travaillent continuellement, la journée est en moyenne de sept à douze heures. Une ouvrière habile peut se faire un salaire journalier de 1 fr. 25 à 1 fr. 75, à condition qu'il y ait du travail pour tout le jour.

Ce salaire est, pour beaucoup de familles, un salaire d'appoint venant s'ajouter au salaire du père pendant une partie de l'année. Le jeudi, les femmes emmènent leurs enfants travailler avec elles à l'usine, au lieu de les laisser courir dans la rue. Ce travail facile et agréable ne saurait être préjudiciable à leur santé.

(1) On ne pèse et on ne mesure que les parties de fleurs qui doivent être traitées et non les fleurs entières.

(2) On a vu l'arrivage des fleurs passer du jour au lendemain de 2,000 à 20 kilos.

Il n'existe aucune organisation ouvrière, et nous remarquons là, comme ailleurs, un grand nombre d'ouvrières italiennes qui, pour la plupart, ne viennent travailler en France que pour la saison.

Nous voudrions, en manière de conclusion, dégager deux faits qui dominent, à notre sens, toute la condition sociale des travailleurs que nous avons étudiés.

C'est, d'abord, la concurrence de la main-d'œuvre italienne ; c'est, ensuite, l'absence ou presque d'organisation ouvrière.

Nous avons dû mentionner, à chaque pas, dans chaque profession, l'existence des travailleurs italiens.

De ces Italiens, les uns viennent passer seulement en France une partie de l'année. D'autres, au contraire, ont traversé la frontière pour un temps plus long, ou même sans esprit de retour, attirés en France par un travail plus rémunérateur. En vertu des conventions franco-italiennes, leurs fils sont naturalisés automatiquement à 20 ans par leur incorporation dans l'armée française. Ils semblent s'assimiler assez vite et perdre facilement leur caractère national. D'aucuns vont jusqu'à prétendre qu'ils font d'excellents soldats et de bons Français.

Le second fait qui se dégage de notre enquête est : l'absence presque complète d'organisation ouvrière. A peine avons-nous rencontré quelques syndicats et ils ne comprennent qu'une faible partie des travailleurs et paraissent ne pas avoir une grande force. Une seule grève a réussi, c'est celle des ouvrières fixes dans la parfumerie à Grasse.

Ces deux faits nous expliquent l'avilissement relatif des salaires. L'Italien se contente de peu et les ouvriers eux-mêmes n'ont pas assez de force pour faire relever les salaires.

Devons-nous conclure que la condition des travailleurs que nous venons de passer successivement en revue soit médiocre ? Non pas ! La vie dans notre Provence et sur la Côte d'Azur n'est pas chère ; les Français se dirigent d'autre part vers les professions plus lucratives où la concurrence italienne ne se fait pas sentir et dans les professions peu rémunérés les salaires actuels sont de belles payes pour l'immigré italien que la misère a chassé de son pays.

CONCLUSION

Est-il possible, par manière de conclusion, de dégager les traits généraux de cette enquête ?

Une observation préalable s'impose : le zèle de nos jeunes enquêteurs a dissipé une impression très généralement répandue sur le caractère un peu mystérieux de l'industrie de la parfumerie. Sans doute, industriels et parfumeurs ont leurs secrets de fabrication et ce n'est certes pas ces secrets que notre point de vue économique tendait à découvrir, mais il n'y a là rien que de très légitime et de très général. Par contre, sur toutes les questions purement économiques, les renseignements ont été fournis nombreux et abondants : l'industrie de la parfumerie a tout intérêt d'ailleurs à ne pas laisser survivre cette légende d'une industrie cachée et mystérieuse qui voudrait s'isoler dans je ne sais quelle obscurité voulue.

Cette justice rendue et ces remerciements adressés à nos enquêtés, on peut, semble-t-il, ramener les conclusions de cette monographie à deux constatations dominantes :

D'une part, cette branche de l'activité économique donne, à l'heure présente, une impression vécue de réelle prospérité.

D'autre part, elle est comme un précieux abrégé, un type vraiment symptomatique de notre économie nationale.

Elle donne une impression indéniable de prospérité. Que l'on remonte de quelques années en arrière et l'on s'apercevra bien vite du développement très rapide de la culture et du commerce des fleurs en Provence et sur la Côte d'Azur : développement des plantes destinées à la vente, comme de celles destinées à la parfumerie, accroissement des expéditions, maintien sinon toujours hausse du prix, autant de preuves certaines de la vitalité puissante de l'industrie des fleurs. Que l'on parcourre d'ailleurs, comme l'ont fait les membres de la Salle de Travail, dans l'éclatante lumière du Midi, les régions d'Hyères, de Cannes, de Nice et de Grasse, on aura plus vive encore l'impression de cette

remarquable prospérité. Sans doute, les répercussions de la température peuvent une année ou l'autre amener une raréfaction de l'offre, mais elle n'est pas bien sensible aux intéressés, puisqu'une hausse fatale du prix leur permet de se rattraper facilement, sans compter que la culture forcée et le travail atténuent dans une large mesure ces brusques alternatives dans la production naturelle.

En même temps, et c'est la seconde constatation digne d'être relevée, les fleurs en Provence et sur la Côte d'Azur nous donnent, comme en un puissant raccourci, le tableau de notre activité économique nationale. Cette richesse qui fournit à la région plusieurs millions de francs par an est une richesse agricole, une richesse de luxe, une richesse qui exige pour atteindre tout son plein, la collaboration étroite de la nature, du travail, de l'art et du goût; une richesse éminemment représentative du génie français. A ce sujet, l'enquête a révélé quelques tentatives d'intrusion étrangère, italienne et surtout allemande, dans notre industrie florale. On comprend que l'étranger puisse être tenté de mettre la main, économiquement parlant, sur cette richesse où la part de la nature gratuitement octroyée semble prépondérante. De là la nécessité de défendre cette partie de notre patrimoine national; la fleur, par l'art des jardins, par l'art des bosquets, par l'art des parfums, exige le goût français et le génie français.

Les questions douanières, si ardemment discutées à propos des parfums, ne sont qu'un des aspects de cette défense française.

Puisse cette originalité du tempérament français, même sur le terrain économique, être toujours respectée par les générations qui montent et, au milieu de nos divisions, de nos luttes et de nos épreuves, la fleur, symbole de grâce et de beauté, réunira tous les enfants du pays, tous les travailleurs quels qu'ils soient, dans le culte et l'amour de notre richesse nationale.

B. RAYNAUD,
Professeur à la Faculté de Droit
de l'Université d'Aix-Marseille.

Juin 1914.

BIBLIOGRAPHIE

Paul DE ROUSIERS. — **L'Élite dans la Société moderne. Son rôle**, 1 vol. Paris, Colin 1914.

La société moderne — en raison même des transformations profondes qu'elle a subies — a besoin d'une élite ou plutôt d'une série d'élites dans les divers ordres d'activité économique, agriculture, commerce, industrie. C'est à la démonstration de cette proposition qu'est consacré le nouveau livre de M. de Rousiers, un des plus illustres représentants de l'École de la science sociale à l'époque contemporaine. L'auteur n'oublie pas non plus la fonction de l'élite dans la direction sociale désintéressée, c'est-à-dire l'élite intellectuelle, morale et religieuse. Sans exagération pessimiste ni parti-pris optimiste, M. de Rousiers étudie le problème en réaliste et aboutit à cette conclusion à laquelle nous souscrivons: «l'éducation de l'élite s'impose à l'attention de tous ceux que préoccupe l'avenir de notre race française».

B. R.

R. KOBATSCH. — **La Politique économique internationale**, traduction française par M. Guido PILAT, 1 vol. Paris, Giard 1913.

L'ouvrage autrichien dont paraît aujourd'hui la traduction française date de 1907. Étudier en une dicipline distincte la politique économique internationale, telle est l'idée dominante de l'auteur, un économiste autrichien. Certes le projet fut exécuté avec quelque peu de raideur germanique qui n'a pas disparu dans la traduction française. Néanmoins le volume est intéres-

sant et la plupart des questions touchant la vie économique internationale y sont convenablement esquissées. Mais les faits sous ce rapport vont si vite que le livre n'est plus au point et que de nouvelles éditions seraient indispensables pour le mettre au courant. Le point de vue international devient en effet aujourd'hui prépondérant et est appelé à dominer plus encore dans l'avenir. En attendant le jour où le vœu de l'auteur sera réalisé, donner dans l'enseignement une place spéciale à ce point de vue, les questions économiques internationales méritent d'être étudiées. Le livre de M. Kobatsch constitue une base sérieuse pour amorcer cette étude.

B. R.

Répertoire des thèses de Droit soutenues dans les Facultés françaises. — 3me fascicule, année 1912-1913. Paris, Librairie Centrale des Facultés, 56, boulevard Pasteur.

Ce fascicule, suite des deux autres précédemment publiés, pourra rendre de grands services à tous ceux qui auront à utiliser nos thèses de doctorat en droit : leur nombre s'accroît chaque année. Une double table, alphabétique par noms d'auteurs et méthodique par matières, facilite les recherches.

B. R.

Semaine sociale de France. Cours de doctrine et pratique sociales. — 10me session. Versailles 1913. Compte rendu in-extenso. Paris, Gabalda 1914. Vitte et *Chronique sociale de France,* Lyon.

Les journaux avaient, au mois d'août 1913, déjà parlé du succès obtenu par la Semaine Sociale de Versailles : le compte rendu in-extenso des cours et conférences de cette dixième Semaine sociale en donne, quoique atténuée dans la lettre morte d'un écrit au lieu de la chaude et vivante atmosphère de la

parole, une confirmation et une précision qu'apprécieront tous ceux, amis ou adversaires, qui n'ont entendu parler que de loin des Semaines Sociales. L'idée centrale était, en 1913, l'idée de responsabilité : La théologie et la philosophie de la responsabilité, ainsi que ses applications pratiques, ont fait l'objet de la plupart des cours des professeurs de la Semaine sociale. Avec cette nouvelle contribution s'enrichit la collection déjà importante de cette sorte d'Université ambulante qu'est la Semaine sociale : elle constitue un exposé clair, complet et détaillé des doctrines du catholicisme social.

B. R.

TABLE ANALYTIQUE

Marseille. — Imprimerie du *Sémaphore*, BARLATIER, rue Venture, 17-19.

UNIVERSITÉ D'AIX-MARSEILLE

PUBLICATIONS SUBVENTIONNÉES

PAR

Le Conseil Municipal de Marseille
Le Conseil Général des Bouches-du-Rhône
Le Conseil de l'Université

Annales de la Faculté des Sciences

Annales de la Faculté de Droit

Annales de la Faculté des Lettres

Annales de l'Ecole de Médecine et de Pharmacie

Le Directeur-Gérant : B. RAYNAUD.

Marseille. — Imprimerie BARLATIER, rue Venture, 17-19.